

11. Neoliberalismus

Im vorigen Kapitel wurde das Journalismussystem vorgestellt und die Beziehungen zum inkludierten Publikum dargestellt. Sozialintegrativ profitieren Individuen von der journalistisch hergestellten Öffentlichkeit, wenn es ihnen gelingt, sich aus dem gesellschaftlichen Exklusionsbereich heraus selbst zu beobachten. Hierzu sind eine Bündelung und Synchronisation der teilsystemischen Rollenbezüge notwendig. Eine basale Annahme dieser Arbeit ist, dass letztere durch einen neoliberalen Ökonomisierungsschub enorm erschwert wird. Die vielen Facetten des Neoliberalismus werden daher vor allem in Hinblick auf seine dominanten und expansiven Subjektivierungsweisen hin untersucht. Dabei lässt sich die Argumentation von den *Governmentality Studies* darüber informieren, wie Personenkonstrukte hervorgebracht werden und sich selbst hervorbringen. Das Kapitel beginnt mit einem knappen Hinweis auf den Primat des Wirtschaftssystems in der funktional differenzierten kapitalistischen Gesellschaft.

11.1 Wirtschaftlicher Primat und Gouvernementalität

Dass die Wirtschaft eine dominierende Stellung innerhalb der Gesellschaft hat, bestreitet Luhmanns autopoietische Systemtheorie – zumindest in der orthodoxen Lesart, die in der Sekundärliteratur am stärksten vertreten ist. Eine Rangordnung der Funktionssysteme – gleich welcher Art – innerhalb des Systems Gesellschaft wird abgelehnt (vgl. Luhmann 1997b: 747f.). Andererseits finden sich bei Luhmann auch Aussagen, die eine ökonomische Präponderanz in der funktional differenzierten Gesellschaft möglich erscheinen lassen. Die Übersicht entsprechender Passagen bei Pahl (2008: 58ff.) verdeutlicht, dass Luhmann eine ebensolche gerade auf der mittleren und unteren Theorieebene für nicht unwahrscheinlich hielt (s.a. Martin 2010: 61f.). Verschiedene Autor*innen innerhalb systemtheoretischer Diskurse haben in den letzten Jahren eine Kausalität zwischen der Ausdifferenzierung des Wirtschaftssystems und der Genese aller übrigen Funktionssysteme angedeutet (vgl. ebd.: 56), wobei insbesondere die Funktionsfähigkeit und Omnipräsenz des Geldes hervorgehoben wird (vgl. z.B. Baecker 2003: 30). So auch bei Pahl (2008),

der auf Basis eines systematischen Theorievergleichs zwischen Luhmann und Marx den Versuch unternimmt, Systemtheorie mit der Kritik der politischen Ökonomie zu verbinden (s.a. Wagner 2005).¹

Die vorliegende Argumentation geht von einem wirtschaftlichen Primat aus und hält gleichzeitig differenzierungstheoretische Einsichten in der gesellschaftstheoretische Vertrauensanalyse für unabdingbar. Daher wird an eine vergleichbare Synthese zur oben genannten angeschlossen, die bereits in der hier gewählten Theoriesprache formuliert ist. Schimank (2009a) hat nachgewiesen, dass die Postulate der funktionalen Differenzierung und der kapitalistischen Gesellschaftsordnung nicht nur miteinander vereinbar sind, sondern dass »funktionale Differenzierung zwangsläufig auf Kapitalismus hinausläuft« (ebd.: 330).² Als Hauptgrund für die wirtschaftliche Hegemonialstellung nennt Schimank den mehrdimensionalen Generalisierungsgrad des Kommunikationsmediums Geld. Dieses generalisierte Kommunikationsmedium sei im Vergleich zu allen anderen sachlich und sozial deutlich universeller, sodass »sein Vorhandensein oder Fehlen überall in der Gesellschaft, also auch in allen anderen Teilsystemen neben der Wirtschaft zu spüren ist, und das nicht nur für bestimmte Akteure und bei bestimmten Anlässen, sondern ubiquitär« (ebd.: 332). Somit sind die gesellschaftlichen Teilsysteme in höherem Maße von der Wirtschaft abhängig als von übrigen Teilsystemen. Da Geld für sämtliches Handlungsgeschehen in allen Teilsystemen relevant ist, ist auch überall ›Kalkulation angesichts Knappheit‹ notwendig. Dieser ›Totalzugriff von Geld‹ kann sich zu einem *Ökonomisierungsdruck* aufschaukeln, der auf teilsystemische Leistungsorganisationen und Leistungsrollenträger*innen einwirkt. Nach Schimank (2009a: 334f.) können hier drei Ausprägungen unterschieden werden:

- *Kostendruck*: Da Steuereinnahmen von wirtschaftlicher Prosperität abhängen, ergibt sich für den Staat ein Vorrang wirtschaftssystemischer Bedarfe gegenüber allen anderen Belangen. In konjunkturschwachen Zeiten werden daher verstärkt staatliche Sparzwänge auferlegt und außerdem wird eine Rücksicht auf wirtschaftliche Belange eingefordert. Im Ergebnis nimmt der Kostendruck zu.
- *Kommodifizierungsdruck*: Diese Einwirkung resultiert entweder aus der unternehmerischen Absicht, die Leistungsproduktion der anderen Teilsysteme als Investitionsobjekte zu instrumentalisieren. Oder der Kommodifizierungsdruck stellt sich als »Enthemmung wirtschaftlicher Gewinnmotive« (ebd.: 335)

1 Bourdieu ist ein weiterer Differenzierungstheoretiker, der eine »tendenzielle Dominanz des ökonomischen Feldes« (Bourdieu 1985: 11) postuliert.

2 Kritik an dieser Integration vor dem Hintergrund von Schimanks (2015) allgemeiner Theorie der Moderne aus kapitalismuskritischer Perspektive: vgl. Mohan 2018; Sparsam 2016; Weiß (2016) sowie aus systemtheoretischer Perspektive: Nullmeier 2015. Beide Seiten abwägend: Osrecki 2015: 236ff.

bei Leistungsproduzenten nichtwirtschaftlicher Teilsysteme ein. Als Beispiel nennt Schimank auch Journalist*innen, »die in ihrem beruflichen Ethos angelegten diesbezüglichen Skrupel immer mehr ablegen« (ebd.).

- *Rationalitätsdruck*: Der Rationalitätsdruck basiert auf Rationalitätsfiktionen, die die anderen beiden Ausprägungen des Ökonomisierungsdrucks anleiten und legitimieren. Rationalitätsdruck kann auf »eine inhaltliche Anpassung der teilsystemischen Leistungsproduktionen an die hegemoniale Deutung dessen, was der Wirtschaft Not tut« (ebd.), hinauslaufen.

Ökonomisierungsdruck kann teilsystemautonomiegefährdend sein, nämlich dann, wenn das ›Ausleben‹ des jeweiligen Systemcodes drastisch durch finanzielle Erfordernisse eingeschränkt wird. Die Effekte können Schimank zufolge bisweilen sogar stärker ausfallen als bei einer unmittelbaren ›Außerkraftsetzung‹ des Leitcodes. (Vgl. ebd.: 336)

Diese Grundannahmen konkretisiert Schimank am Governance-Mechanismus *Markt*, der aufgrund verschiedener Merkmale, die an dieser Stelle nicht erläutert werden sollen, nur äußerst instabile Ordnungen im Sozialen erlaube. Dadurch erklären sich für Schimank die »beständige[n] Rücksichtnahmen« (ebd.: 338), die die Wirtschaft von den übrigen Systemen einfordere (Ökonomisierungsdruck). Die inhärente Erwartungsunsicherheit des Markt-Mechanismus mache darüber hinaus erwartungsstärkende Governance-Mechanismen (*Hierarchie, Gemeinschaft, Netzwerk*) erforderlich, die unterstützend eingesetzt würden. (Vgl. ebd.: 338ff.)

Als Governance-Muster versteht Schimank allgemein Regelmäßigkeiten sozialer Ordnungsbildung. An den abstrakten Mechanismen, die er nennt, hat er vor allem ein analytisches Interesse zur Erklärung von Prozessen der Interdependenzbewältigung in Akteurkonstellationen. (Vgl. Schimank 2007a). In der Politikwissenschaft wird der Begriff zumeist verstanden als absichtsvolle Gesellschaftssteuerung. *Governance* markiert hier einen Unterschied zu *Government*: Während letzterer klassische Top-Down-Regierungsformen der direkten etatistisch-hierarchischen Steuerung impliziert, betrifft Governance indirekte Instrumente, die weit über die klassischen staatlichen Zuständigkeitsbereiche hinaus auf vielfältige sozialstrukturelle Kontexte des handelnden Zusammenwirkens zielen (vgl. Benz et al. 2007). Mit der (soziologisch informierten) Einsicht, dass sich Akteure als Gestaltungsobjekte in der Regel nicht widerstandslos und nach Belieben lenken lassen, sondern als Handelnde mit eigenen Interessen und Einflusspotenzialen ausgestattet und zudem vielfach in komplexen sozialen Konstellationen verstrickt sind (vgl. ebd.), ebte auch in der Regierungspraxis Ende der 1970er Jahre ein illusorischer Planungshype ab (vgl. Bröckling 2017: 298ff.). Mit der Transformation von Staatlichkeit unter der Maxime ›from government to governance‹ wurde der überkommene Planungsbegriff durch den des Managements ersetzt (vgl. ebd.: 303). Nun ging es vielmehr um die Organisation der Selbstorganisation.

In Hinblick auf eine neoliberale Regierungsform im Modus des *New Public Management* (vgl. Osborne/Gaebler 1997) sind vor allem Governance-Mechanismen zur Entstaatlichung von Bedeutung: Dabei geht es nicht nur um die Auslagerung vormals staatlicher Funktionen auf Marktakteure (*Privatisierung*), also den Staatsabbau, sondern auch um die Einbeziehung nichtstaatlicher Akteure in Regierungsprozesse, etwa in Form von *Public-Private Partnerships* und Politiknetzwerken zwischen öffentlichen und zivilgesellschaftlichen Akteuren (z.B. Stiftungen) (vgl. Biebricher 2018: 155ff.). Die Umbaumaßnahmen hin zu einem »Moderatoren-Staat, der sich als *primus inter pares* darauf konzentriert, die private Bereitstellung von Gütern durch Unternehmen zu koordinieren« (ebd.: 158; Herv. i. O.), werden einerseits mit dem Argument der Kostensenkung begründet. Andererseits wird hier die Staatskritik neoliberaler Denker*innen, insbesondere F. Hayeks, praktisch in die Tat umgesetzt, die den Staat als ineffizient in der Produktion und Verteilung von Gütern ansehen. Aus dieser Perspektive liegen die Probleme des Staates in seiner Monopolstellung zur Versorgung mit öffentlichen Gütern. Der Schlüssel zur Effizienzsteigerung ist folglich, auf diesem »Markt« Wettbewerbsbedingungen durch Mobilisierung zusätzlicher Marktakteure zu schaffen (vgl. Osborne/Gaebler 1997). Dort, wo sich aufgrund spezifischer Marktzugangshürden keine privaten Akteure involvieren lassen, soll Konkurrenz entweder zwischen öffentlichen Behörden mittels Angebotsdezentralisierung entstehen oder innerhalb von Behörden, indem Arbeitsbereiche als Anbieter und Nachfrager auftreten und intern auf Quasi-Märkten um Dienstleistungskonditionen konkurrieren. (Vgl. Biebricher 2018: 158ff.)

Schon dieser kurze Überblick deutet an, dass Governance-Forschung und Governance-Politiken oft nicht unabhängig voneinander sind. Biebricher (2018: 164) beobachtet eine »problematische Vermischung von normativen und deskriptiv-analytischen Elementen«, da Theorie und Gegenstand nicht selten in eins fallen, sprich über Theorieanlass und nichtintendierte Effekte der praktischen Implikationen zu wenig reflektiert werde. In der kritischen Sozialwissenschaft findet sich nicht selten ein impliziter Vorwurf, für die Genese der neuen Regierungsform hätten sowohl Hayeks Evolutionsökonomik als auch kybernetische Sozialtheorien, allen voran Luhmanns Theorie autopoietischer Systeme Pate gestanden, da sich beide in einem Steuerungsdefätismus treffen würden (vgl. Bröckling 2017: 301; affirmativ, aus neoliberaler Sicht: Kleve 2016a, 2016b).³ Dieser Vorwurf

3 Wolfgang Streeck (2014: 157) erhebt in diesem Zusammenhang schwere Vorwürfe an die deutsche Soziologie, die sich mit der Akzeptanz des Luhmannschen Funktionalismus und des verwandten akteurzentrierten Institutionalismus, dem auch Schimank nahesteht, ihrer Kritikfähigkeit selbst beraubt habe (ebenso für die Kommunikationswissenschaft: Imhof 2013; s.a. Haffert/Mertens 2014). Interessiert man sich dafür, welche soziologischen Gesellschaftstheorien sich auf wirtschaftspolitische Neoliberalisierungsprozesse ausgewirkt haben, scheint es aus Sicht des Verfassers eher lohnenswert, über die Konsequenzen zu reflek-

wird Luhmanns Theorie nicht gerecht (vgl. Schrape 2014). Zudem unterschlägt er gesellschaftliche Dynamiken der Post-68er Gesellschaft, in der die Skepsis des alternativen Milieus gegenüber der Planungsvernunft des »Atomstaats« (Bröckling 2017: 301) sowie die Forderung nach mehr Selbstbestimmung (sogenannte Künstlerkritik) durch den *neuen Geist des Kapitalismus* (Boltanski/Chiapello 2013) absorbiert und in eine neoliberale Version verkehrt wurde, die sich auf die Kritik an Arbeitsplatzhierarchien und (Staats-)Bürokratie reduziert. Gleichwohl scheint eine Perspektive vonnöten, die über *Theorierückkopplungen* reflektiert, also über »die Möglichkeit durch sie induzierter Veränderungen in ihrem Objektbereich« (Vobruba 1991: 99). Die Governmentality Studies scheinen diesem Anspruch gerecht zu werden.

*Gouvernementalität*⁴ ist ein Neologismus, der auf das französische Adjektiv »gouvernemental« (dt.: die Regierung/das Regieren betreffend) zurückgeht und von Michel Foucault (2004a) als Begriff zur Analyse neuzeitlicher Herrschaftstechniken und Subjektivierungsweisen eingeführt wurde. In *Die Geburt der Biopolitik* versucht Foucault (2004b) in Auseinandersetzung mit einschlägigen Texten des deutschen Ordoliberalismus und der Chicago School eine neue Variante der Regierungsrationalität herauszudestillieren, die sich einerseits vom klassischen Liberalismus des *laissez faire*, andererseits vom Keynesianismus der Nachkriegszeit absetzt. Seine Thesen wurden infolge zu einer eigenständigen Forschungsperspektive ausgearbeitet, den Governmentality Studies (vgl. Bröckling 2018: 40ff.). Dahinter verbirgt sich ein nicht abgeschlossenes analytisches Instrumentarium, mit dem sich soziale Beziehungen in Hinblick auf Mechanismen des Fremd- und Selbst-Regierens untersuchen lassen.

»Maßgeblich für das Verständnis von Gouvernentalitäten ist die Verbindung dreier Untersuchungsachsen: Das Konzept liefert erstens ein analytisches Raster, mit dem Begründungen, Zielsetzungen, Rechtfertigungsordnungen und Plausibilisierungsstrategien, kurzum die *Rationalitäten des Regierens* untersucht werden können. Das Augenmerk richtet sich zweitens auf die *Technologien der Menschenführung*, jene Verfahren also, mit denen planvoll auf das Handeln von Individuen oder Gruppen eingewirkt wird oder diese auf ihr eigenes Handeln einwirken. Drittens schließlich geht es um die *Subjektivierungsweisen*, darum, wie die Programme des Regierens und Sich-selbst-Regierens die Einzelnen adressieren, auf welche Weise diese sich selbst begreifen, für sich sorgen und an sich arbeiten sollen und nicht zuletzt, welche affektiven Dispositionen und welche Agency ihnen zugeschrieben werden.« (Bröckling 2018: 33; Herv. i. O.)

tieren, die Giddens' jüngere Gegenwartsdiagnosen für die Sozialdemokratie zeitigten (vgl. O'Boyle 2013).

4 Zur Begriffshistorie in Foucaults Werk vgl. Sarasin 2005: 181ff.

Im Anschluss an Foucault gehen die Governmentality Studies nicht von einem bestimmten Subjektverständnis aus, das unabhängig von historischen Semantiken und Vergesellschaftungsprozessen als freistehende ontologische Entität gedacht werden könnte. Stattdessen werden Subjektverständnisse selbst als Ausdruck bestimmter Regierungsprogramme gesehen, die solcherart Subjekte erst hervorbringen (sollen). Diesen *Anrufungen* (vgl. Althusser 1977), die immer auch »Anleitungen zur Selbstführung« (Bröckling 2018: 31) enthalten, kann sich das Subjekt unterwerfen oder es zeigt sich widerständig.

Gouvernementalitätsanalysen beanspruchen nicht, empirische Aussagen darüber treffen zu können, unter welchen Bedingungen sich Individuen wie verhalten werden. Stattdessen untersuchen sie »Grammatiken des Regierens« (ebd. 34), die sich in Diskursen und sozialen Praktiken identifizieren lassen. Eine zentrale Grammatik der Gegenwartsgesellschaft formuliert Regeln für das *unternehmerische Selbst* (Bröckling 2016). Sie wird in dieser Arbeit als wichtigster Bezugspunkt zur Untersuchung neoliberaler Subjektivierung angesehen und soll im Folgenden vorgestellt werden.

11.2 Methodologische Konsequenzen

Eine Theoriearbeit mit dem Anspruch, ein Analyseraster zur Beschreibung von Wirklichkeit (nicht: Realität) zu offerieren, ist mit Herausforderungen konfrontiert, möchte sie Einsichten der Governmentality Studies nicht unberücksichtigt lassen: Da ist einerseits das Ziel, eine Perspektive zu entwickeln, die in einer möglichst homogenen Theoriesprache eine analytische – und in letzter Konsequenz – empirische Durchdringung heterogener, miteinander verbundener Phänomene erlaubt. Argumente in diesem zweiten Teil der vorliegenden Arbeit sind empirisch informiert und sollen zukünftig empirische Forschung informieren – der zunächst noch notwendigen Abstraktionshöhe zum Trotz. Andererseits ist da eine Methodologie, die gute Gründe⁵ anführt, auf den Anspruch der Wirklichkeitsbeschreibung zu verzichten, obwohl ihre Postulate natürlich die gegenwärtigen Verhältnisse avisieren:

»Subjektivierungsregime bilden Kraftfelder, deren Linien – unter anderem – in institutionellen Arrangements und administrativen Verordnungen, in Arbeits- und Versicherungsverträgen, in Trainingsprogrammen und Therapiekonzepten,

5 Im Kern geht es um die berechtigte Sorge der Instrumentalisierung von Untersuchungsergebnissen, die als Theorierückkopplungseffekt die Strategien und Instrumente hegemonialer Sozialtechnolog*innen vor Kritik immunisieren. Für solche Effekte, die auf den Kapitalismus zurückwirken, interessieren sich auch Boltanski und Chiapello (2013) in ihrer bekannten Studie.

in technischen Apparaturen und architektonischen Anordnungen, in medialen Inszenierungen und Alltagsroutinen wirksam sind.« (Bröckling 2016: 39)

Indem mit der Kraftfeldbestimmung, die keiner theoretischen Zentralperspektive folgt (vgl. ebd.: 13), lediglich »Chiffren für ein höchst praktisches Anforderungsprofil« (ebd.: 38) und nicht die empirisch beobachteten »Diskurseffekte« (ebd.) aufgezeigt werden, beweist die Gouvernementalitätsforschung ihre Sensibilität für Theorierückkopplungseffekte: »Denn ließe sich exakt bestimmen, wo und warum die Regierbarmachung der Menschen *nicht* funktionierte, so würde dieses Wissen längst jene Regierungstechniken verfeinern helfen, deren Grenzen es eben aufzeigt.« (Bröckling 2017: 396; Herv. i. O.) Die vorliegende Argumentation präferiert demgegenüber den Erkenntnisgewinn, der sich durch eine kombinierte Darstellung der Regierungsgrammatik und ihrer vermuteten Wirkmächtigkeit ergibt.

Bröckling nutzt die drei o.g. Untersuchungsachsen der Governmentality Studies, um anhand ganz unterschiedlichen Materials (Management-Programmschriften, Ratgeber, Handbücher, Arbeitsmanuale, sozialwissenschaftliche Studien, nationalökonomische, psychologische und soziologische Theorien etc.) die Strategien sichtbar zu machen, die das unternehmerische Selbst hervorbringen sollen. Die Rationalitäten, Subjektivierungsweisen und Technologien hat der Autor für jedes einzelne Subjektivierungsregime (*Dispositiv*) separat dargestellt (vgl. Bröckling 2016, 2017), sodass im Orchester nebeneinanderstehender Sinneinheiten ein Verständnis der unternehmerischen Sozialfigur emergiert. Die folgende Darstellung verfährt in umgekehrter Weise, in dem sie über Varianzen zwischen den Programmen großzügig hinwegsieht und stattdessen ihre Gemeinsamkeiten entlang der jeweiligen Untersuchungsachse beschreibt. Außerdem überschreitet sie die Gouvernementalitätsperspektive in dreierlei Hinsicht: Sie stellt erstens eine Verbindung zu Schimanks grundagentheoretischer Hintergrundfolie her und kontextualisiert die Regierungsgrammatik zweitens stärker sozialstrukturell, indem sie einschlägige soziohistorische Beschreibungen des neoliberalen Ökonomisierungsprozesses zu Rate zieht. Drittens begegnet sie der Frage nach den Effektgrößen und plausibilisiert einige Thesen durch Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung – nachfolgend *IfK-Trendstudie* genannt. Sie wurde im Mai 2018 im Auftrag des Instituts für Kommunikationswissenschaft (IfK) der Universität Münster durchgeführt.

Befragt wurden 1017 deutschsprachige Personen aus Privathaushalten in Deutschland, die über einen Internetanschluss verfügen. An der standardisierten Onlinebefragung, die durch das Befragungsinstitut *mindline media* durchgeführt wurde, haben sich 522 Männer (51,3 %) und 495 Frauen (48,7 %) im Alter zwischen 14 und 64 Jahren beteiligt. Das Durchschnittsalter beträgt 40,51 Jahre (SD = 14,02). Die Stichprobe ist repräsentativ für die deutsche Bevölkerung hinsichtlich der Merkmale Alter (14 bis 64 Jahre), Geschlecht, Bildung und Region des Wohnor-

tes (Random-Quota-Auswahlverfahren).⁶ Etwa die Hälfte der Befragten (55,1 %) beteiligt sich an einer jährlichen Panel-Befragung, die im Jahr 2017 zum ersten Mal durchgeführt wurde. Befunde, die einzelne Argumente in Kapitel 11 und 12 informieren (nicht: prüfen), stammen aus einer Teilstudie, die zum einen das ›Vertrauen‹ in unterschiedliche Strukturebenen und Leistungen des Journalismus-systems erheben sollte, um explorativ der Frage nachzugehen, ob ›Vertrauen‹ und ›Misstrauen‹ der Mediennutzer*innen je nach Referenzbereich variieren. Auf Basis der Befragungsergebnisse gibt Blöbaum (2018) hierzu Antworten. Das zweite für diese Arbeit einschlägige Themenfeld fokussiert den (subjektiven) gesellschaftlichen Standort, von dem aus Leistungsnehmer diese ›Vertrauensurteile‹ fällen. Die Itembatterien dieses Fragebogenteils messen unter anderem die subjektive soziale Statuszugehörigkeit, die Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst, sozialstrukturell bedingte Deprivationserfahrungen und Sozialpathologien (Autoritarismus, Anomie) als potenzielle Konsequenzen neoliberaler Vergesellschaftung. Sie können dem Anhang dieser Arbeit entnommen werden.

Wenn im Folgenden vereinzelt auch Zusammenhänge zwischen (psycho-)sozialer Lage der Mediennutzer*innen und dem ›Medienvertrauen‹ und ›Institutionenvertrauen‹ berichtet werden, muss die Vertrauenssemantik der empirischen Studie vor dem Hintergrund des Vertrauensverständnisses dieser Arbeit zunächst einmal irritieren: Voraussetzung zur Beantwortung von Fragebögen ist in der Regel eine (minimale) Reflexion über das Befragte – selbst wenn die Teilnehmer*innen im Vorfeld zu spontanem Antwortverhalten motiviert worden sind. Behauptet wurde, dass Vertrauen nicht entscheidungsförmig sei. Regen aber nicht gerade explizite Vertrauensfragen zu einer risikobehafteten Abwägung von Objektattributen und damit zu einer bewussten, kalkulationsbasierten Entscheidung an? Davon ist auszugehen. Im Unterschied zur überzogenen Skepsis, die ›demoskopisch konstruierten Vertrauensaggregate‹ seien reine Artefakte (vgl. Haller 2017: 54f.), die womöglich noch die gesellschaftlichen Sichtverhältnisse vernebeln oder sogar bestehende Herrschaftsverhältnisse ideologisch legitimieren (vgl. Meyen 2020), hält diese Arbeit allgemeine Vertrauensfragen für sehr relevant. Argumentiert wird nicht, dass mit diesen Instrumenten Vertrauen valide zu messen sei, sondern dass auf diesem Wege eine generalisierte Leistungsbeurteilung des Bezugsobjekts abgefragt werden kann (vgl. Obermaier 2020; Jarren 2020: 153). Dies wäre auch eine simple Erklärung dafür, warum Vertrauensniveaus in Abhängigkeit der Spezifik des Objektbereichs (z. B. Strukturkomponenten auf unterschiedlichen Teilsystemebenen) zu variieren scheinen (vgl. Blöbaum 2018; Daniller et al. 2017). Die Frage nach den ›Medien im Allgemeinen‹ hat so gesehen eine geringere Selektionsschärfe als die Frage nach der konkreten Sendung. Wenn diese These der Leistungsbeurteilung

6 Leichte Abweichungen von den Quotenvorgaben wurden durch eine Redressement-Gewichtung kompensiert.

zutrifft, dann geben generalisierte ›Vertrauensvoten‹ auch Auskunft über die Zufriedenheit mit dem eigenen Inklusionsverhältnis, welche nach Schimank aus der Leistungsbeurteilung resultiert (ähnlich Fawzi/Obermaier 2019: 35ff.). Diese Überlegung leitet die weitere Dateninterpretation an.

11.3 Regierungsrationalitäten: Wie wird die Regierungsform legitimiert?

Schimank geht in seiner integrativen Theorie der Moderne davon aus, dass die teilsystemischen Leitwerte die übergeordnete Fortschrittsidee der Moderne nach je eigener Auslegung spezifizieren (vgl. Schimank 2013, 2015). Das heißt, es gibt teilsystemrelative kulturelle Leitideen, die gegebene oder erwünschte Gesellschaftsverhältnisse legitimieren und so die teilsystemische Institutionengestaltung sowie die Interessen der Leistungsproduzenten in der evaluativen Orientierungsmodalität prägen (vgl. Schimank 2015: 244). Dabei stehen die kulturellen Leitideen nicht harmonisch nebeneinander, sondern ihre Deutungshoheit ist zwischen und – auf einer weiteren Spezifikationsebene – innerhalb der Teilsysteme umkämpft (vgl. ebd.: 248ff.). Die Hegemonialstellung in der modernen kapitalistischen Gesellschaft nimmt Schimank zufolge zweifelsohne das ›Master-Narrativ‹ des Wirtschaftswachstums ein, das eine Steigerung des individuellen Lebensstandards verspricht (vgl. ebd.: 259). Daneben hebt Schimank auch die Fortschrittsidee der Gleichheit (von Lebenschancen) hervor, die normatives Leitprinzip politischer Gesellschaftsgestaltung sei (vgl. ebd.: 260). Diese Gegenüberstellung korrespondiert mit dem funktionalen Antagonismus aus Ökonomisierungsdruck und Wohlfahrtsstaat: Letzterer ist bei Schimank ein schon immer ungenügendes Korrektiv der ›Dysfunktionalitäten‹ des Wirtschaftssystems. Ab 1945 wirkt der Wohlfahrtsstaat zudem intervenierend mittels Konjunktursteuerung, Bildungs-, Wissenschafts- und Technologiepolitik auf wirtschaftliche Dynamiken ein (vgl. ebd.: 254).

Mit dem »sozialdemokratischen Konsensus« (Dahrendorf 1979: 148) ist nach Meinung vieler Beobachter*innen der o.g. kulturelle wie strukturelle Antagonismus für etwa dreißig Jahre lang befriedet worden. Zwischen 1950 und 1973, dem »Goldene[n] Zeitalter des Nachkriegskapitalismus« (Nachtwey 2016: 47), betrug das Wirtschaftswachstum weltweit durchschnittlich 4,9 Prozent. Regierungsformen der sogenannten sozialen Marktwirtschaft ließen sich mit dem »Fahrstuhl-Effekt« (Beck 1986: 124) breitenwirksam legitimieren: Die soziökonomischen Ungleichheiten innerhalb und zwischen den Schichten, die das Wirtschaftssystem trotz großer Prosperität nach wie vor produzierte, wurden ausgehalten, weil eine soziale Aufwärtsmobilität für vermeintlich alle im ›Fahrstuhl, Arbeitnehmer*innen wie

Kapitalbesitzer*innen,⁷ möglich war bzw. möglich erschien (vgl. Nachtwey 2016: 17ff.).⁸ Auf der anderen Seite fand ein gemäßigter, keynesianischer Kapitalismus auch bei Wirtschaftsliberalen Unterstützung, da Sozialausgaben und höhere Löhne als »ökonomische Stimulanzien« (ebd.: 41) angesehen wurden.

Anfang der 1970er Jahre geriet das Modell jedoch in die Krise: Nun sahen sich die meisten westlichen Staaten mit dem Problem sinkender oder sogar stagnierender Wachstumsraten für die kommenden Jahre konfrontiert (vgl. ebd.: 47ff.). Ein Ereignis, das in diesem Zusammenhang häufig genannt wird, ist der Zusammenbruch des *Bretton-Woods*-Abkommens. In der Folge wurden Regulierungen für Währungen (feste Wechselkurse) und für Finanzmärkte aufgehoben (vgl. Ptak 2017: 76f.). Der Ökonomisierungsdruck des Wirtschaftssystems nahm nun eine neue Qualität an (vgl. Schimank/Volkman 2017: 50ff.). Nachdem auch das bis dato erfolgreiche keynesianische Instrument der Nachfragesteuerung zunehmend weniger Wirkung zeigte, wurde der breite gesellschaftliche Konsens über eine demokratische Einhegung des Kapitalismus (sogenannte soziale Marktwirtschaft) aufgekündigt. Staatliche Sektoren, Interventionen, Regulierungen und wohlfahrtsstaatliche Absicherungen galten nun zunehmend als »zentrales Hindernis der Kapitalakkumulation« (Dörre 2009: 52). Die darauffolgende »Konterrevolution gegen den Sozialkapitalismus der Nachkriegsära« (Streeck 2013: 111) richtete sich gegen alle Unterstützer*innen des Konsensus, also auch gegen Vertreter*innen des klassischen *laissez-faire*-Liberalismus.

Das klassisch liberale Freiheitsverständnis setzt an der naturgegebenen Freiheit des einzelnen Individuums an, die es gegen die unterdrückende Herrschaft des Staates zu verteidigen gelte. Norm und Anthropologie individueller Freiheit wurden auf produktive Weise mit der Vorstellung des gemeinwohlfördernden Marktes verquickt: Selbst die Verfolgung egoistischer Motive beim geldvermittelten Tausch führt Adam Smiths berühmter »unsichtbarer Hand« zufolge hinter dem Rücken der Marktakteure zu allgemeiner Bedürfnisbefriedigung und Harmonie. (Vgl. Biebricher 2018: 24ff.) Die heterogenen theoretischen Strömungen des Neoliberalismus treffen sich nach Biebricher darin, diese Programmatik des Liberalismus zu *revitalisieren*, indem sie seine Grundüberzeugungen (mehr oder weniger) *revidieren* (vgl. ebd. 35). Gemäß der nun tonangebenden Humankapitaltheorie ergibt sich die Freiheit des Menschen utilitaristisch und nicht mehr naturalistisch aus seinem Streben nach Bedürfnisbefriedigung (vgl. Bröckling 2016: 97). Gesellschaftlicher Fortschritt wird konsequenter als zuvor ausschließlich dem Markt überantwortet. Im Kern

7 Zu den vielen Gruppen, die nicht in den Fahrstuhl gelassen wurden, gehören die sogenannten Gastarbeiter*innen in Deutschland.

8 Statt stratifikatorisch lassen sich diese Entwicklungen auch mit Inklusionsdynamiken beschreiben, die an das systemtheoretische Vokabular anschließen (vgl. Schimank/Volkman 2017: 53ff.).

verbirgt sich hinter dem neoliberalen *Wettbewerb als Entdeckungsverfahren* (Hayek 1969) eine soziale Lerntheorie:

»[D]er Wettbewerb [nötigt] die Leute [...], rational zu handeln, um sich erhalten zu können. Er beruht nicht auf der Annahme, daß die meisten oder alle Marktteilnehmer rational sind, sondern im Gegenteil auf der Annahme, daß im allgemeinen durch den Wettbewerb einige vergleichsweise rationalere Personen die übrigen nötigen, es ihnen nachzutun, um zu überleben.« (Hayek 2003: 381)

Der Markt ist so gesehen »ein ideales Konditionierungsinstrument, weil er nicht gegen die individuelle Vorteilssuche operiert, sondern durch diese hindurch« (Bröckling 2016: 106). Da seine kybernetischen Mechanismen jedoch so überkomplex sind, dass sie von keinem – weder von Marktakteuren noch von wissenschaftlichen Beobachter*innen – durchschaubar sind, können sich auch erfolgreiche Marktteilnehmer*innen nie sicher sein, wie viel Glück im Spiel war: »Die Kontingenz des Marktgeschehens bewirkt so gerade keine Entlastung vom permanenten Zwang zur Selbstmobilisierung, sondern setzt diesen erst in Gang.« (Bröckling 2016: 103)

Damit sich die evolutionistischen, Fortschritt implizierenden Kräfte des Wettbewerbs vollumfänglich entfalten können, so Hayek, »der Darwin des Neoliberalismus« (ebd.: 97), müssen sämtliche wettbewerbsverfälschenden Anreizstrukturen beseitigt werden. Dies betrifft insbesondere einen umverteilenden Wohlfahrtsstaat, der in dieser Logik die Minderheit der Leistungsfähigen und -willigen gegenüber der Mehrheit der Leistungsschwächeren diskriminiert (vgl. Schimank/Volkmann 2017: 69). »Soziale Gerechtigkeit gilt demnach als Kampfformel, die auf die Verteilung nicht leistungsgerecht erworbener Einkommen abzielt.« (Ptak 2017: 66) Mit dieser Umkehrung im Begriff der sozialen Gerechtigkeit, der den Neoliberalen nur noch Gleichheit im »fairen« Wettbewerb bedeutet, werden vor allem wohlfahrtsstaatliche Abbau- und sozialpolitische Mobilisierungsmaßnahmen gerechtfertigt.

In Arbeitskontexten schlägt die »neoliberale Aufklärung« (Schneider 2017: 65) zum »Ausgang des Menschen aus seiner selbst verschuldeten Unproduktivität« (Masschelein/Simons/Klinzmann 2005: 84) einen weniger mahnenden Ton an. Wettbewerbsförderung qua Subjektivierung wird hier normativ aufgeladen durch Selbstverwirklichungsemantiken, die an die antiautoritären Forderungen des alternativen Milieus der 1968er-Bewegung anknüpfen und diese wettbewerbsförmig transformieren (vgl. Boltanski/Chiapello 2013): Dem Managementdiskurs der 1990er Jahre zufolge, wird das Selbstbestimmungsideal nun im Unternehmen eingelöst, nämlich durch den Zugewinn flexibler Arbeitsgestaltungsmöglichkeiten und selbstverantwortlicher Projektarbeit im Rahmen flacher Hierarchien (vgl. ebd.). Berufliches Engagement gilt nicht länger als Hemmnis für die eigene Persönlichkeitsentfaltung, sondern geradezu als ihr einziges Vehikel.

11.4 Subjektivierungsweisen: Wie werden Subjekte adressiert?

Die »Revolte des Kapitals« (Streeck 2013: 26) ab den 1980er Jahren wurde befeuert durch den Wunsch, die Gewinnspannen der vergangenen Jahrzehnte wieder herzustellen: »In der Folge bekehrten sich immer mehr Unternehmen, Industrien und Verbände zu einem neuen gemeinsamen Ziel: der Liberalisierung des Kapitalismus und der Expansion seiner Märkte nach innen und außen.« (Ebd.: 55) Nach außen wurde durch die Integration der Weltwirtschaft expandiert (z.B. in Form von Freihandelsabkommen), nach innen durch die Kommodifizierung von Lebensbereichen, welche vormals noch der Marktlogik entzogen waren. Auf die letztgenannte Dimension der inneren Marktexpansion geht eine inflationäre Anrufung der Gesellschaftsmitglieder im Menschenbild des Homo oeconomicus zurück.

Damit sie ihre Wirkung entfaltet, müssen sich die Angerufenen Bröckling zufolge zumindest in Teilen auch mit der Anrufung identifizieren (vgl. Bröckling 2017: 60). Ohne intrinsische Motive unterstellen zu müssen, lässt sich die »Unterwerfung« so erklären: Die von Schimank (2015) hervorgehobene hegemoniale Leitidee des Wirtschaftswachstums hat im Goldenen Zeitalter des Nachkriegskapitalismus zunächst bei korporativen Akteuren (Gewerkschaften, Verbände etc.) zu einer *Internalisierung von Systemerhaltung als Sachzwang* (vgl. Vobruba 1983: 156ff.) geführt. Ganz entscheidend ist hier die *TINA*-Logik (»There Is **No** Alternative«), die der ehemaligen britischen Premierministerin und wichtigen politischen Wegbereiterin des Neoliberalismus, Margaret Thatcher, zugeschrieben wird und die als Rechtfertigungsfigur wirtschaftspolitischer Maßnahmen viele Nachahmer*innen gefunden hat (vgl. Streeck 2017: 253).

Wenn aufgrund vermeintlicher Sachzwänge bestimmte teilsystemische Leistungsorganisationen ohne Gewinnerzielungsanspruch in gewinnorientierte umgewandelt werden sollen, hat dies zwangsläufig Auswirkungen auf die Mitgliedschaftsrollen dieser Organisationen. »Dass nicht-wirtschaftliche Leistungsproduzenten nun nach wirtschaftlichen Gewinnen zu streben haben, heißt nichts anderes als, dass die betreffende Leistungsproduktion kommodifiziert, zu einer Ware gemacht worden ist.« (Schimank/Volkmann 2017: 96) Eine Gewinnorientierung impliziert, dass alle Facetten dieser nun warenförmigen Leistungsproduktion auf Möglichkeiten ihrer Profitmaximierung abgeklopft werden. Die Optimierungsbestrebungen machen dabei nicht bei den Produktionsmitteln Halt. Wer sonst als die beschäftigten Leistungsrollenträger*innen sollte eine kontinuierliche Gewinnmaximierung ermöglichen, wenn sich die restliche Ressourcenallokation zunehmend schwieriger gestaltet? Dort, wo das Prinzip des Marktes gelten soll, sind Akteure vonnöten, die Kosten minimieren und Nutzen maximieren wollen. Das Subjektverständnis des Homo oeconomicus wird vom kapitalistischen Wettbewerb also »gleichermaßen voraus[ge]setzt wie fortwährend produziert« (Bröckling 2018: 38). Das

Wirksamwerden dieses Akteurmodells kann mit Schimank und Volkmann (2017) als self-fulfilling prophecy beschrieben werden:

»Wenn diese wirtschaftswissenschaftliche analytische Abstraktion [...] zur unhinterfragten Alltags-Anthropologie wird, behandeln die Menschen einander tendenziell in sämtlichen Situationen wechselseitig so, als schau die andere Person nur auf ›incentives‹ mit Blick auf eigene Nutzensteigerung; aber wenn man sozialen Umgang miteinander und wechselseitige Einflussnahme aufeinander so eng führt, ist es kein Wunder, wenn das Gegenüber wie ein wohlzogenes Kind auf genau dieser Linie reagiert, und vice versa.« (Ebd.: 74)

Innerhalb der Akteur-Struktur-Dynamiken beträfe diese *Autosuggestion* die reflexiven Interessen, die in Akteurkonstellationen einen ›Generalschlüssel‹ zum Wollen der Beteiligten verschaffen und zunehmend auch in die eigene Selbstbeschreibung übergehen (s. Kapitel 8.1.2). Die Erschließung innerer Märkte mithilfe des Homo oeconomicus betrifft jedoch nicht nur die Leistungsproduktion vormals nicht-gewinnorientierter Organisationen. Ideenpolitisch wurde ein neues Subjektivierungsregime innerhalb der Wirtschaftswissenschaften, durch die mittlerweile einflussreiche *Mont Pelerin Society* neoliberaler Denker*innen sowie durch verschiedene Think Tanks vorangetrieben. Systemerhaltung wurde zunehmend ›entkorporalisiert‹ und zu einer höchst privaten Angelegenheit erklärt, in der jede*r Einzelne für die gesamte Sozialreproduktion – »vom Familienhaushalt bis zur Sozialversicherung, von der Beförderung der ›Generationensolidarität‹ bis zur Vermeidung von ›Parallelgesellschaften‹« (Lessenich 2014: 253) – zuständig wurde.

Menschen werden jetzt in einer radikalisierten Variante des Homo oeconomicus adressiert, die bereits Foucault nirgends deutlicher als in der Humankapitaltheorie Gary Beckers (1982) artikuliert sah. Nach Beckers Auffassung begegnen Menschen sämtlichen Lebensbereichen – sei es in Bezug auf das eigene Arbeitsethos, sei es hinsichtlich der alltäglichen Körperpflege – im Rational-Choice-Modus: Sie sind fortwährend mit der Ressourcenallokation zur Verfolgung konkurrierender Ziele beschäftigt. In einem Satz formuliert, ruft die neue Maxime dazu auf, in allen Gesellschaftsbereichen möglichst marktförmig und möglichst selbstverantwortlich zu handeln.

Im Unterschied zum älteren Modell des Nutzenmaximierers aus der ökonomischen Klassik ist der neue Typus des Homo oeconomicus in der Humankapitaltheorie nicht bloß ein Tauschpartner (vgl. Bröckling 2017: 322). Da alle Aktivitäten hinsichtlich ihrer Ressourcenaufwendung evaluiert werden, können neben den materiellen auch die eigenen zeitlichen, körperlichen, mentalen und emotionalen Ressourcen davon nicht ausgenommen werden. Der so verstandene Akteur ist in diesem Sinne ein »Unternehmer seiner selbst [...], der für sich selbst sein eigenes Kapital ist, sein eigener Produzent, seine eigene Einkommensquelle« (Foucault

2004b: 314). Unternehmerisch denkt und handelt ein Akteur also dadurch, dass er sich selbst bewirtschaftet.

»Der Humankapitalist des eigenen Lebens konstituiert sich gleichermaßen als Subjekt und als Objekt individueller Wahlentscheidungen. Als Akteur verfügt er souverän über das eigene Leben, wobei die Folgen seines Tuns und Lassens als Opportunitätskosten in sein Kalkül eingehen. Als Adressat seines Handelns ist er auf den Status ›nackten Lebens‹ zurückgeworfen, dessen Existenz davon abhängt, dass die andere Seite seines Egos in es investiert.« (Bröckling 2016: 94)

Hierin sieht die Argumentation eine semantische Verschiebung in der Grammatik des Homo oeconomicus von gesellschaftstheoretischer Bedeutung. Allen Untersuchungen zur neoliberalen Subjektivierung ist gemein, dass eine Inpflichtnahme immer mehr menschlicher Eigenschaften zum Zwecke ihrer Vermarktlichung beobachtet wird. So steht auch der neue Typus des *Arbeitskraftunternehmers*, der in der arbeitssoziologischen Studie von Voß und Pongratz (1998) den *verberuflichten Arbeitnehmer* zunehmend ablöst, in einem entgrenzten Verhältnis zwischen ›Arbeit‹ und ›Leben‹ und betrachtet sich selbst als Ware, die es für den beruflichen Fortbestand zu bewerben gilt.

Wie im vorigen Kapitel angedeutet, kommt eine solch umfassende Vermarktlichung des Gesellschaftspersonals nicht ohne kulturelle Leitideen aus, die eine Verdrängung anderer Handlungsorientierungen legitimiert. Wenn Wirtschaftswachstum die hegemoniale Problemdefinition der Gesellschaft vorgibt und Marktexpansion die alternativlose Problemlösungsstrategie darstellt, so urteilt die Selbstverantwortungssemantik über das moralisch richtige Befolgen des funktionalistischen Sachzwangs. Als Ergebnis dieser Wollens-, Sollens- und Könnensvorgaben lassen sich zwei Dimensionen neoliberaler Subjektivierung unterscheiden, die Groß, Gundlach und Heitmeyer (2010) zufolge in der Figur des unternehmerischen Selbst kulminieren:

»*Responsibilisierung* nennen wir die Mobilisierung von sozial schwachen Gruppen unter dem Signum von Eigenverantwortung, Eigenständigkeit und Eigeninitiative. *Unternehmerischen Universalismus* definieren wir als Kombination aus den unternehmerischen Tugenden und einer schichtübergreifenden Befürwortung von Selbstverantwortung.« (Ebd.: 141; Herv. i. O.)⁹

9 Die von Groß et al. gewählte Bezeichnung ›sozial schwache Gruppen‹, die auch in der Befragung der Autor*innen genutzt wurde, ist semantisch unzutreffend und zudem negativ konnotiert. Obwohl sie für analytische Zwecke gänzlich unbrauchbar ist, erscheint sie sehr wohl für den Einsatz in bestimmten Befragungssituationen geeignet. Nämlich dann, wenn festgestellt werden soll, inwiefern die in diesem Ausdruck enthaltene gruppenbezogene Herabsetzung mit den Einstellungen der Befragten korrespondiert. Genau so werden die entsprechen-

Die von den Autor*innen entwickelte Skala, die die Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst in diesen beiden zentralen Dimensionen messen soll, hat auch im Rahmen der *IfK-Trendstudie* Anwendung gefunden (s. Tabelle 7). Anhand der relativen Häufigkeitsverteilungen ist erkennbar, dass die in der Skala enthaltenen Aussagen nicht nur Zustimmung gefunden haben. Abgesehen vom Item »Wer keine Ideen hat, wie er sich gut verkaufen kann, ist selber schuld, wenn er scheitert«, welches die Dimension des unternehmerischen Universalismus reflektiert, sind allerdings mindestens 40 % der Befragten stets geneigt, der jeweiligen Aussage zuzustimmen.

Tabelle 7: Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst

	(4) Stimme voll und ganz zu	(3)	(2)	(1) stimme überhaupt nicht zu	weiß nicht
<i>Responsibilisierung</i> (M = 2,42; SD = 0,79; α = 0,72)					
Sozial schwache Gruppen müssen zur Eigenverantwortung angehalten werden.	11	38	32	11	8
Die sozial Schwachen müssen lernen, sich selbst zu helfen.	10	30	37	19	4
<i>Unternehmerischer Universalismus</i> (M = 2,57; SD = 0,68; α = 0,76)*					
Jeder hat heute die Möglichkeit, etwas aus sich zu machen.	23	41	26	8	3
Wer sich nicht selbst motivieren kann, ist selber schuld, wenn er scheitert.	16	38	31	10	4
Wer nicht bereit ist, was Neues zu wagen, ist selber schuld, wenn er scheitert.	15	37	33	11	4
Wer keine Ideen hat, wie er sich gut verkaufen kann, ist selber schuld, wenn er scheitert.	8	27	39	21	6
<i>Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst</i> (M = 2,52; SD = 0,63; α = 0,81)**					

N = 931 – 990; Antworthäufigkeiten in Prozent; Indexberechnung: * mindestens 3 gültige Antworten pro Fall, ** mindestens 4 gültige Antworten pro Fall

Ein ähnlich gemischtes Ergebnis stellen Pongratz und Voß (2003) in der qualitativen Prüfung ihrer Arbeitskraftunternehmer-These fest. Offenbar ist nicht von

den Items von Groß et al. genutzt und in dieser Weise kamen sie auch in der *IfK-Trendstudie* zum Einsatz (s.u.).

einem absoluten Verdrängungsverhältnis von altem und neuem Lohnarbeitertypus auszugehen (vgl. ebd.).

Fünfzehn Jahre nach der Zeitdiagnose zum Arbeitskraftunternehmer, ziehen Voß und Weiß (2013) eine Zwischenbilanz zur (angestrebten) Subjektivierung im *flexiblen Kapitalismus* (Sennett 2007):

»Es geht also nicht länger um die Nutzung begrenzter menschlicher Fähigkeiten für begrenzte Zwecke unter begrenzten Bedingungen, sondern um den Zugriff auf die gesamte ›lebendige‹ Subjektivität und die tendenziell ›totale‹ gesellschaftliche Funktionalisierung von Menschen und ihren Eigenschaften.« (Voß/Weiß 2013: 45)

Diese Reichweitensteigerung lässt sich auch in Varianten der Systemtheorie beschreiben als »*asymmetrische[n]* Interpenetration« (Voswinkel/Kocyba 2005: 80; Herv. i. O.) zwischen Wirtschaftssystem und den übrigen Teilsystemen.

Die neue Anthropologie des Wirtschaftssystems beinhaltet zwei bedeutsame Implikationen für die Agency der angerufenen Akteure: Erstens ist »[d]er Mensch in der Humankapitaltheorie [...] vor allem ein Mensch, der sich unentwegt entscheidet« (Bröckling 2017: 323). Aus der Wesensbestimmung geht unmittelbar hervor, dass nunmehr jeder bewussten Handlung eine instrumentelle Prüfung vorausgeht, die nur entscheidungsförmig zu lösen ist. Zweitens spitzt sich die *politische Ökonomie* hier zu einer *biopolitischen Ökonomie* zu, da Investitionsentscheidungen (und Desinvestitionsentscheidungen) nun auch die Ressourcen betreffen, die der Humankapitalist an sich selbst entdeckt hat (vgl. Bröckling 2016: 93). Gary Becker hierzu:

»Entsprechend dem ökonomischen Ansatz sind [...] die *meisten* (wenn nicht alle!) Todesfälle bis zu einem gewissen Grade ›Selbstmorde‹, in dem Sinne, daß man sie hätte hinausschieben können, wenn man mehr Ressourcen in die Lebensverlängerung investiert hätte.« (Becker 1982: 9)

Bestandssicherung bedeutet für das unternehmerische Selbst, spontan auf überraschende Marktentwicklungen reagieren zu können, daher ist ständiges Engagement zur Erhaltung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit aufzubringen. Der Beschleunigung sozialen Wandels (vgl. Rosa 2005) begegnet es im Modus der Aktivität (vgl. Glauser 2016: 24ff.). »Dieser neue Geist des Kapitalismus ist jener der Aktivität und Mobilität, der Flexibilität und Beweglichkeit, der Eigentätigkeit und Selbststeuerung.« (Lessenich 2013: 16) Nur der unternehmerische Mut zur Innovation verschafft Wettbewerbsvorteile – eine Haltung, für die in der *IfK-Trendstudie* ein empirischer Hinweis gefunden wurde (s. Abbildung 4). Risikobereite Personen identifizieren sich signifikant stärker mit dem unternehmerischen Universalismus als vorsichtige. Dieser Unterschied kehrt sich allerdings in der Responsibilisierungsdimension um. Dies könnte damit zusammenhängen, dass die maßregelnde

Haltung gegenüber vermeintlich Leistungsschwächeren an eine konservative Tradition des Leistungsindividualismus anknüpft, während die Dimension des unternehmerischen Universalismus für den *progressiven Neoliberalismus* (Fraser 2017) steht, welcher eine Nähe zum emanzipatorischen und fortschrittlichen Gestus der Neuen Sozialen Bewegungen sucht und einen dynamisch-energisches Unternehmertypus goutiert (vgl. Bröckling 2016: 115ff.; Neckel/Wagner 2013a: 209ff.).

Die ständige Bereitschaft, flexibel zu sein und immer neue Risiken einzugehen, ist nur eine Medallenseite des aktivistischen Anforderungsprofils. Ein anderer Aktivismus ist gefordert, wenn durch Selbstüberwachung und -optimierung die vorausschauende und umsichtige Ratio gesteigert werden soll.

»Dabei sind Willenskraft und Wagemut auf der einen, nüchternes Kalkül auf der anderen Seite keine Gegenätze mehr, der Unternehmer seines eigenen Lebens hat vielmehr beides miteinander zu verbinden: Er ist zunächst und vor allem auf Findigkeit, Innovation und die Übernahme von Unsicherheit geeicht, aber soll zugleich die minutiöse Kontrolle und vorausschauende Planung nicht preisgeben.« (Bröckling 2016: 125)

Neben der Risikoneigung wurde in der *IfK-Trendstudie* auch eine Frage zum persönlichen Strukturbedürfnis gestellt, die aus der Skala von Collani (2014) stammt: »Ich genieße es, eine klare und geordnete Lebensweise zu haben.« Hierbei handelt es sich um ein sozialpsychologisches Konstrukt, das die kognitive Affinität zu einem klar strukturierten sozialen Umfeld sowie die Abneigung uneindeutiger Entscheidungssituationen widerspiegelt. Es ist theoretisch verwandt mit dem Bedürfnis nach kognitiver Geschlossenheit (*Need for Cognitive Closure*), der Ambiguitätstoleranz (*Tolerance for Ambiguity*) und der Furcht vor Festlegung (*Fear of Invalidity*). (Vgl. Collani 2014) Der Wunsch nach einer klaren und geordneten Lebensweise kann als Indikator für den kontrollierten und vorausschauenden Aktivismus des unternehmerischen Selbst gelten. Den Befunden zufolge haben diejenigen mit stark ausgeprägter unternehmerischer Mentalität ein signifikant höheres Bedürfnis nach sozialer und kognitiver Struktur (s. Abbildung 5).

In der Gegenüberstellung mit der höheren Risikoneigung der unternehmerischen Universalist*innen spiegelt sich in den Daten das paradoxale Anforderungsprofil neoliberaler Subjektivierung, das zu einem *kontrollierten Draufgängertum* aufruft. Eine der vielen Unvereinbarkeiten, die das unternehmerische Selbst in Eigenregie lösen muss.

Abbildung 4: Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst nach Risikoneigung;
 Abbildung 5: Persönliches Strukturbedürfnis in Abhängigkeit der Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst

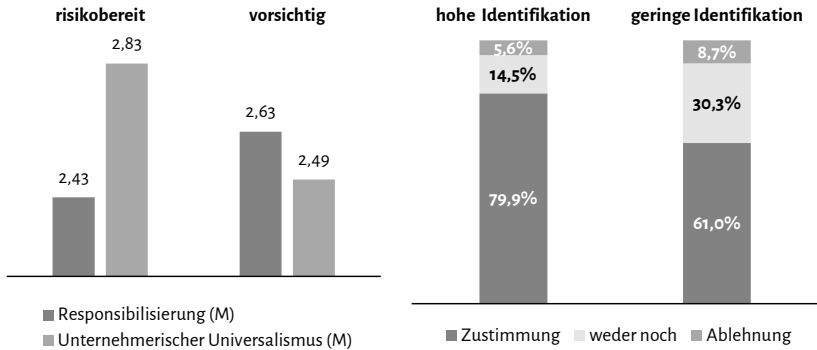


Abbildung 4: Items und Skalen: s. I und II im Anhang; Gruppenbildung via Median Split in Risikobereite (N= 235) und Vorsichtige (N= 765); signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen in Bezug auf Responsibilisierung ($t[971] = 3,27; p < 0,01$) und unternehmerischen Universalismus ($t[935] = 6,83; p < 0,001$);

Abbildung 5: Items und Skalen: s. I und III.6 im Anhang; zustimmende und ablehnende Antworthäufigkeiten in der Darstellung zusammengefasst; Gruppenbildung via Median Split in hohe (N= 522) und geringe Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst (N = 465); signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen ($t[975] = 6,16; p < 0,001$)

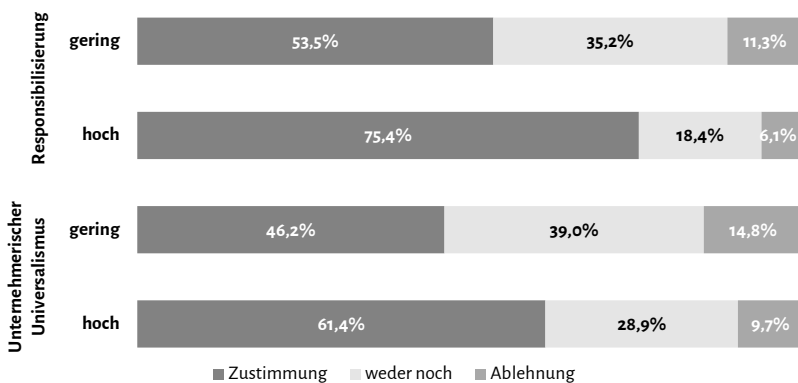
11.5 Sozialtechnologien: Wie wird Handeln beeinflusst?

Wie dargestellt, impliziert Neoliberalisierung einen sich selbst verstärkenden Prozess: »Je mehr Wettbewerb herrscht, desto mehr Gelegenheit haben die Akteure, ihr Handeln auf Wettbewerbsfähigkeit hin auszurichten. *Only competition makes competitive.*« (Bröckling 2016: 107; Herv. i. O.) Die neoliberalen Sozialtechnologien zielen dementsprechend tendenziell auf Wettbewerbsförderung (Fremdregieren) oder auf Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit (Selbstregieren). Beide Projekte sind miteinander verbunden und niemals abgeschlossen: Selbst, wenn alles kommodifiziert wäre, müsste der Wettbewerb weiterhin vor verzerrenden Einflüssen und Stillstand geschützt werden. Und die Selbstoptimierung der Marktteilnehmer*innen nimmt aufgrund der Intransparenz und ständigen Dynamik des Marktes prinzipiell kein Ende. (Vgl. ebd.)

11.5.1 Technologien des Fremdregierens

Zunächst zu den Technologien der Fremdführung. Schimank und Volkmann (2017) zufolge ist ein zentrales Charakteristikum des neuen Ökonomisierungsschubs, nichtmarktförmige Governance-Mechanismen in wirtschaftlichen und nicht-wirtschaftlichen Bereichen zu delegitimieren und durch Markt-Governance zu ersetzen. Dies betrifft die Mechanismen *Gemeinschaft* und *Netzwerk*, vor allem aber *Hierarchie*.¹⁰ Dies leuchtet vor dem Hintergrund der im Kapitel 11.3 skizzierten Legitimierung neoliberalen Regierens ein: Mit der Rationalität des *appeal of freedom* (vgl. Pyysiäinen/Halpin/Guilfoyle 2017) lassen sich schlecht Steuerungsinstrumente rechtfertigen, die auf unmittelbare Machtausübung und Zwang hinauslaufen. Ein Ergebnis der *IfK-Trendstudie* ist, dass die unternehmerische Mentalität tatsächlich ein Freiheitsverständnis goutiert, welches dem Wirtschaftsliberalismus entspricht (s. Abbildung 6). Insbesondere der unternehmerische Universalismus korreliert signifikant und bei mittelstarker Effektstärke mit der Aussage »Jeder ist für sein Glück verantwortlich«.

Abbildung 6: Eigene Glücksverantwortung in Abhängigkeit der Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst



Items und Skalen: s. I und III.5 im Anhang; zustimmende und ablehnende Antworthäufigkeiten in der Darstellung zusammengefasst; Gruppenbildung via Median Split in hohe (N = 522) und geringe Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst (N = 465); signifikante Korrelationen zwischen Responsibilisierung und Aussagenantwort ($r = 0,25$; $p < 0,001$) sowie zwischen unternehmerischem Universalismus und der Zustimmung zur Aussage »Jeder ist für sein Glück verantwortlich« ($r = 0,42$; $p < 0,001$)

10 Für einen Überblick über grundlegende Governance-Mechanismen vgl. Schimank (2007a).

Wie kann daher eine Reaktanz der aus Sozialität Entlassenen gegenüber Fremdführung vermieden werden? Die Lösung liegt in der Lernfähigkeit des *Homo oeconomicus*: »Wenn der Einzelne stets seinen Nutzen zu maximieren sucht, kann man seine Handlungen steuern, indem man deren Kosten senkt oder steigert und so das Kalkül verändert.« (Bröckling 2017: 324) Begünstigend ist, dass er sich dauernd entscheiden muss, womit sich Lernerfolg schnell einstellt. Präferiert wird also eine indirekte Kontextsteuerung durch veränderte Anreizstrukturen.

Eine übergeordnete Strategie, die unterschiedliche Steuerungsmöglichkeiten offeriert, stellt die *Quantifizierung des Sozialen* (Mau 2017) dar. Durch soziometrische Instrumente der Vermessung und Klassifikation wird, kommunikationstheoretisch ausgedrückt, Analoges in Digitales umgewandelt bzw. Stetiges in Diskretes (vgl. Nassehi 2015: 169ff.). Hierbei handelt es sich allerdings nicht um eine neutrale Übersetzungs- und Beschreibungsform des betreffenden Gesellschaftsbereichs. Ein Wert, etwa eine Zahl, ist nichts Natürliches, sondern sozial konstruiert (vgl. Nicolae et al. 2019). Zur Beschreibung von Quantifizierung nutzt Mau den Begriff *Valuation*, der in der ökonomischen Theorie die Wertermittlung von Gütern beschreibt, und erweitert ihn zu einer »soziokulturellen Praktik der Inwertsetzung«: »Aus dieser Perspektive existiert kein vorgängiger, neutraler und vom Betrachter unabhängiger Wert, der nur »entdeckt« oder gemessen werden müsste, sondern wir haben es mit Vorgängen der Wertzuschreibung und Wertmanifestation zu tun.« (Mau 2018: 277) Wer zählen möchte, muss vorher entscheiden, »was als relevant, wertvoll oder maßgeblich« (ebd.: 278) für eine numerische Unterscheidung gelten soll, um die Bedingung der Möglichkeit des Zählens überhaupt erst zu schaffen. In vielen Gesellschaftsbereichen werden durch Quantifizierung Wertigkeitsordnungen institutionalisiert, die auf vermeintlich objektiver Beobachtung basieren und auf Wirklichkeit verweisen (sollen). Valorisiert werden nicht nur Objekte (z.B. *Impact Factor* wissenschaftlicher Zeitschriften), sondern auch Menschen (z.B. *Hirsch-Index* für Wissenschaftler*innen, *Citizen Score* im chinesischen Sozialkreditsystem). Für Akteure entstehen in der Folge neue Vergleichsdispositive, die durch Qualifizierung und Performancemessung Wettbewerb entstehen lassen, ohne dass direkter Zwang ausgeübt werden müsste (vgl. Vormbusch 2012).

Bei der Frage, wer weitreichende Benennungsmacht über diese Statusdaten bzw. über dieses symbolische Kapital verfügt (vgl. Mau 2018), wird man schnell auf die *Überwachungskapitalbesitzer*innen* (vgl. Zuboff 2018) der großen Internetkonzerne stoßen. Die Harvard-Ökonomin Shoshana Zuboff kommt nach jahrzehntelanger thematisch einschlägiger Forschungstätigkeit in ihrem Opus Magnum (2018) zu dem Schluss, dass der digitale Kapitalismus sich nur unzureichend über die beiden Geschäftsfelder Datenextraktion und Verhaltensprognose beschreiben lässt. Hauptgeschäftsfeld der großen Internetkonzerne sei mittlerweile die Verhaltensmodifikation. Gesammelte Verhaltensdaten (Suchverhalten, Kaufhistorie, Bewegungsdaten, Audio- und Videoaufzeichnungen etc.), die nicht unmittelbar die Verbesserung

von Produkten anleiten, konstituieren die Ressource ›Verhaltensüberschuss‹, welche mithilfe lernfähiger Systeme (Künstliche Intelligenz) zur Entwicklung von Vorhersageprodukten genutzt wird (vgl. ebd.: 22). Ein so gewonnenes Vorhersageprodukt prognostiziert etwa die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Werbeanzeige. Wenn Google diese in einer automatisierten Auktion auf dem ›Marktplatz für Verhaltensvorhersagen‹ (*Verhaltensterminkontraktmarkt*) verkauft, dann lässt sich der Konzern eine Prognose über die Klickzahlwahrscheinlichkeit einer Anzeige im Voraus ihrer Platzierung vergüten und nicht etwa den nachträglich in Rechnung gestellten *Cost per Click* (vgl. 89ff.). Wie lassen sich solche Vorhersageprodukte optimieren? »Größte Gewissheit bei der Verhaltensvorhersage freilich erreicht man durch eine formende Intervention an der Quelle« (ebd.: 234), mit anderen Worten, indem man sicherstellt, dass das prognostizierte Verhalten auch tatsächlich eintritt. Verhaltensänderungen werden dabei sehr subtil angeregt, zum Beispiel durch eine Wendung im Facebook News Feed oder spontane Benachrichtigungen der Navigations-App über Angebote in der Nähe des derzeitigen Aufenthaltsortes (vgl. ebd.: 234, 177ff.).

An dieser Stelle wird deutlich, dass Lernerfolg im marktevolutionistischen Fortschrittsverständnis nicht immer heißen muss, rationalere Subjekte hervorzubringen. Es genügt oft, wenn ihre Entscheidungen rationaler werden (vgl. Bradbury/McGimpsey/Santori 2013: 253). Das von Zuboff beschriebene Prinzip der subtilen Verhaltensmodifikation nennt sich *Nudging* (dt.: Anstupsen) und ist auch auf analoge Handlungsbereiche übertragbar: Im populären Beispiel der Schulkantine werden die gesunden Speisen gut sichtbar weiter vorne ausgelegt, die ungesunden weiter hinten. Da bekannt ist, dass Schüler*innen tendenziell spontan zum Nächstgelegenen greifen, wird das Verhalten ›sanft paternalistisch‹ durch die Manipulation ihrer Mittel gelenkt, ohne ihre Selektionsalternativen oder die ›Freiheit‹ bei ihrer Zielverfolgung insgesamt einschränken zu müssen: Das ungesunde Essen bleibt nach wie vor erreichbar. Die Sozialtechnologie in dieser harmlosen Illustration entfaltet in der Gesundheits- und Armutspolitik ganz andere Dimensionen, die hier allerdings nicht weiterverfolgt werden. Da Nudging gerade auf Verhaltensänderungen zielt, über die die Angestupsten (angeblich) aus Bequemlichkeitsgründen nicht viel nachdenken, werden sie vom eigentlichen Entscheidungsfindungsprozess enthoben. (Vgl. Bröckling 2017: 175ff.) Dieser Governance-Mechanismus läuft für Bröckling daher auf eine Entpolitisierung hinaus, die »demokratische Deliberation durch Expertokratie und Aufklärung durch Verhaltensmodifikation ersetzt« (ebd.: 190).

Es ist allerdings nicht so, als würde staatliche Regierungspraxis in der Ära des Neoliberalismus gänzlich auf disziplinierende Methoden verzichten – ganz im Gegenteil zeigt sich gerade in der Mobilisierung der Bürger*innen auch ein *Authoritarian Neoliberalism* (vgl. Bruff 2016), der zur Kommodifizierung drängt. Der Umbau des deutschen Wohlfahrtsstaats durch die sogenannte Agenda 2010 wurde sowohl

Abbildung 7: Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst nach Haushaltsnettoeinkommen;

Abbildung 8: Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst nach Sozialstatusgruppe

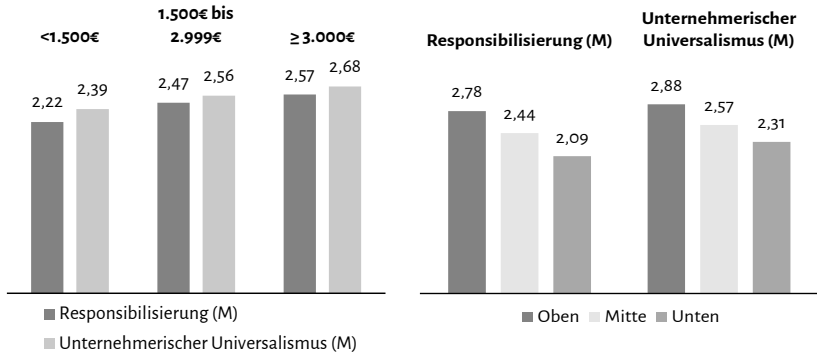


Abbildung 7: Items und Skalen: s. I und IV im Anhang; Nettohaushaltseinkommen gruppiert: unter 1.500 € (N = 228), 1.500 € bis 2.999 € (N = 374), 3.000 € und mehr (N = 286); Responsibilisierung (F[2, 860] = 12,99; p < 0,001) und unternehmerischer Universalismus (F[2, 845] = 11,50; p < 0,001) signifikant abhängig vom Nettohaushaltseinkommen (ANOVA); alle Vergleichsgruppen signifikant verschieden – bis auf mittleres vs. hohes Einkommen in beiden Dimensionen der unternehmerischen Mentalität (Bonferroni-Post-Hoc-Tests);
 Abbildung 8: Items und Skalen: s. I und V im Anhang; subjektiver Sozialstatus gruppiert in Oben (N = 101): (1) bis (3), Mitte (N = 756): (4) bis (7), Unten (N = 119): (8) bis (10)

in die freiheitliche als auch die verpflichtende Semantik der Selbstverantwortung gekleidet (vgl. Gfrerer 2016). Seine arbeitsmarktpolitische Maxime ›Fördern und Fordern‹ impliziert dem Bericht der Hartz-Kommission zufolge die »Erwartungshaltung des Versicherers an den Versicherten, den materiellen und nichtmateriellen Leistungen des Arbeitsamtes im Sinne der Schadensminderungspflicht durch ein angemessenes, zielführendes Verhalten zu begegnen« (Hartz 2002: 45). Somit ist der oder die Einzelne dringlichst dazu angehalten, Schaden vom Staat abzuwenden und schnellstmöglich »selbst im Sinne des Integrationszieles tätig zu werden« (ebd.). Für Lessenich (2013), der diese sozialpolitische Governance untersucht hat, ist sie eine Teilkomponente einer umfassenden *Aktivgesellschaft*. Im Zuge ihrer widersprüchlichen individualisierenden Vergesellschaftung werden »Werte wie Selbstbestimmung und Eigenverantwortung einseitig in den Dienst gesellschaftlicher Ansprüche an das Individuum genommen [...], deren Nichterfüllung wiederum sozial geächtet und bestraft wird« (ebd.: 96). Die Disziplinierung der Ungehorsamen – das wird im Zitat angedeutet – obliegt nicht nur staatlichen Stellen. Wenn es stimmt, dass sich die Regierungsgewalt immer weiter von einer zentra-

len Instanz zu vielen Machtzentren innerhalb der Regierten hin verlagert, dann sind es die Personen des eigenen sozialen Umfelds, die deviantes Handeln bestrafen. Komplizenschaften zwischen neoliberaler Autorität und ihr Unterworfenen hat das Forscher*innenteam um Wilhelm Heitmeyer im Rahmen des Langzeitprojekts *Gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit* beobachten können. Festgestellt wurde ein Zusammenhang zwischen der Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst und der Abwertung verschiedener Personengruppen, die dem ökonomischen Nutzenprinzip nicht entsprechen: Obdachlose, Behinderte und im besonderen Maße auch Langzeitarbeitslose (vgl. Groß/Gundlach/Heitmeyer 2010; Groß 2016; s.a. Gfrerer 2016). Wie dargelegt, ist die Dichotomie aus ›Leistungsträger*innen‹ und ›Überflüssigen‹ (›human waste«, Bauman 2010) in der neoliberalen Regierungsrationale angelegt und für eine Marktmobilisierung zweckmäßig. Die Autor*innen stellen zudem fest, dass die unternehmerische Mentalität bei Personen signifikant stärker ausgeprägt ist, die über ein höheres Haushaltseinkommen verfügen und sich selbst zu den höheren Statusgruppen in der Gesellschaft zählen. Beide Befunde können auf Basis der Daten der *IfK-Trendstudie* bestätigt werden (s. Abbildung 7 und Abbildung 8).

Besonders deutlich treten die Unterschiede bei der Aussage »Die sozial Schwachen müssen lernen sich selbst zu helfen« hervor, die die Dimension Responsibilisierung abbildet. Knapp 60 Prozent der Befragten, die sich auf der sogenannten Oben-Unten-Skala den drei oberen Stufen zuordnen, stimmen hier eher oder voll und ganz zu (s. Abbildung 9).

Dass Personen, die den neoliberalen Selbstverantworts- und Selbstverwirklichungsgedanken verinnerlicht haben, generell Gesellschaftsbereichen wohlwollend gegenüberstehen, die als leistungsbezogener Wettbewerb organisiert sind, lässt sich auch am ›Vertrauen‹ in Unternehmen ablesen, das bei ihnen signifikant höher ausfällt (s. Abbildung 10).

Abbildung 9: »Schwache müssen sich selbst helfen« nach Sozialstatusgruppe;
 Abbildung 10: Vertrauen in Unternehmen in Abhängigkeit der Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst

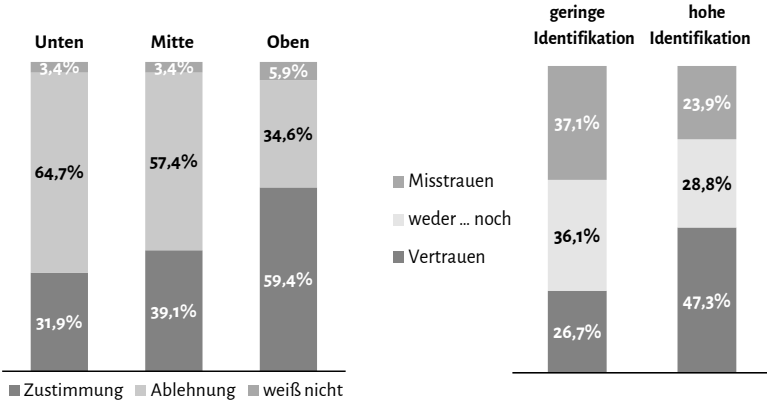


Abbildung 9: Items und Skalen: s. I.1 und V im Anhang; zustimmende und ablehnende Antworthäufigkeiten in der Darstellung zusammengefasst; subjektiver Sozialstatus gruppiert in Oben (N = 101): (1) bis (3), Mitte (N = 756): (4) bis (7), Unten (N = 119): (8) bis (10);
 Abbildung 10: Items und Skalen: s. I und VI.1 im Anhang; Vertrauens- bzw. Misstrauens-Anworthäufigkeiten in der Darstellung zusammengefasst; Gruppenbildung via Median Split in hohe (N= 522) und niedrige Identifikation mit dem unternehmerischen Selbst (N = 465); signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen (t[959] = 6,83; p < 0,001)

11.5.2 Technologien des Selbstregierens

Effektive Fremdsteuerung soll, wie spätestens hier deutlich wird, stets auch die Selbststeuerungsimpulse anregen. Verstehen sich Akteure erst einmal als Nutzenmaximierer, wird es ihnen schwerfallen, der Allokation eigener Ressourcen zu widerstehen. Im Folgenden sollen zwei Einsatzgebiete der Selbststeuerung hervorgehoben werden, die weniger auf die Erstmobilisierung »inaktiver« Fähigkeiten zielen, sondern auf Folgeprobleme der Wettbewerbsteilnahme: das erste betrifft die planende, das zweite die risikoaffine Ratio.

Je kompetitiver der Markt, desto wichtiger wird die Ressource des Wissens. Vom Wissen des Akteurs hängen nicht nur seine Wettbewerbserfolge ab, sondern auch die Vermeidung von Misserfolgen angesichts ständig wandelnder Umweltbedingungen. Da er als Unternehmer für beides die alleinige Verantwortung trägt, sollte er stets ein effizientes Informationsmanagement betreiben: »Weil so viel auf dem Spiel steht, wird das Individuum versuchen, sich umfassend zu informieren, um seine Entscheidungen auf möglichst abgesicherter Grundlage zu tref-

fen.« (Bröckling 2016: 95) Weil im zirkulären Prozess aus Wettbewerbsverstärkung und Selbstoptimierung immer mehr Entscheidungen getroffen werden müssen und diese auch noch an Komplexität zunehmen, sind die unternehmerisch Handelnden mit dem Problem konfrontiert, dass der Ertrag einer Informationsbeschaffung in einem immer ungünstigeren Verhältnis zum investierten Zeitaufwand steht. Hier können Heuristiken kurzfristig Abhilfe schaffen. Es handelt sich hierbei um Entscheidungssubstitute, die als Schimank'sche Rationalitätsfiktionen des Common Sense oder als psychologische Informationsverarbeitungsrouten beschrieben werden können. Letztere werden durch Hinweisreize (Cues) in Offline- und Online-Umgebungen aktiviert (vgl. z.B. Sundar 2008; Metzger/Flanagin/Medders 2010). Wichtig scheint die Verbindung zur o.g. Governance der Quantifizierung des Sozialen: Ist eine Wertigkeitsordnung institutionalisiert, wirkt sie als prägende Sozialstruktur in allen drei Orientierungsmodalitäten. Die massenhafte Etablierung neuer Ratings und Rankings im Onlinekonsum ist – bis zum Punkt völliger Unübersichtlichkeit – gleichermaßen wettbewerbsfördernd wie -befähigend: Der Wettbewerb funktioniert entsprechend des Hayek'schen Ideals nur, wenn die Kund*innen auch die Möglichkeit haben, die Qualität der angebotenen Leistungen beurteilen zu können. Aus dieser Perspektive verhilft erst ein Maximum an Konsument*innensouveränität in Form von Bewertungsmöglichkeiten und Transparenz den besten Leistungsproduzenten zum gerechten Lohn. (Vgl. Schimank/Volkman 2017: 65f.)

Das Coping-Potenzial dieser Indikatoren ist allerdings beschränkt, da sie ein Hauptgeschäftsfeld unternehmerischer Mentalität kaum betreffen: die Vermeidung persönlicher Wettbewerbsnachteile im entfernten Horizont möglicher Zukunftsszenarien, die das Subjekt wegen der Unvorhersehbarkeit der Marktdynamiken nur schlechterdings auf Basis aktuell verfügbaren Wissens prognostizieren kann. Um sich trotzdem auf die vernünftigerweise zu erwartenden Wettbewerbsnachteile vorzubereiten, helfen Technologien, die die Fähigkeit zur spontanen Selbstadjustierung verbessern (z.B. Kreativitätstechniken, Self Monitoring, Feedback-Kultur) sowie diejenigen, die die Widerstandskraft vorsorglich stärken (z.B. Mediationsfähigkeiten für zu erwartende Konflikte). In die letztgenannte Kategorie fallen auch Präventionsmaßnahmen angesichts ökologischer, gesellschaftlicher und privater Risiken, deren Eintrittswahrscheinlichkeiten sich auch im hypothetischen Zustand eines Informationsoptimums nicht mehr vorher-sagen lassen (z.B. Terroranschlag, Naturkatastrophe, Krebs), weswegen gleichsam vom Schlimmsten auszugehen ist. Der präventive Steuerungsimpuls, der auf die Bedrohungslage von *unknown unknowns* reagiert, ist entweder ein sich selbst disziplinierender Gehorsam in Richtung staatlicher Sicherheitsdispositive (z.B. Herstellen von Transparenz in allen Lebensbereichen) oder eine zuversichtliche Immunisierung ins Blaue hinein. (Vgl. Bröckling 2016: 96ff.)

Im sich abzeichnenden Nachhaltigkeitskapitalismus werden Management-Programme unglaubwürdig, die unerschöpfliche menschliche Ressourcenförderung propagieren (Empowerment-Technologien). Nun wird Katastrophentraining vernünftig. Fortgeschrittene Resilienz-Technologien zielen längst nicht mehr nur auf die Stärkung der menschlichen Widerstandskräfte mithilfe eines Defizitmodells, das Risiko- und Schutzfaktoren so exakt wie möglich zu modellieren versucht: »Sie können zwar kalkulierbare Bedrohungen in Schach halten, nicht aber die grundsätzliche Vulnerabilität eines Systems gegenüber unvorhersehbaren Störungen aus der Welt schaffen.« (Bröckling 2017: 126) Stattdessen ist es langfristig effizienter, auf die sich selbst steuernde Lernfähigkeit des Ökosystems *Mensch* zu setzen. Gelernt werden kann nur dort, wo ein Bewegungs- bzw. Erprobungsspielraum zwischen stabil und instabil gegeben ist. Das heißt, dass die Störungsverarbeitungskompetenz durch kontinuierliche Impfung angeregt werden soll. (Vgl. ebd.: 113ff.) Anders ausgedrückt, sind kleinere Dysfunktionalitäten zur Ausbildung von Coping-Strategien überaus erwünscht: »Ohne Bedrohungen keine Entwicklung, ohne Risikoexposition keine Resilienz.« (Ebd.: 132) Potenziale einer »schöpferischen Zerstörung« (Schumpeter 2018 [1946]) werden selbst da gesehen, wo es pathologisch wird: Das *Posttraumatic Growth Inventory* (Tedeschi/Calhoun 1996) misst etwa die positiven Langzeiteffekte, die sich bei Patient*innen nach traumatischen Erfahrungen einstellen können. Persönliche Krisen helfen, die letzten menschlichen Reserven zu mobilisieren:

»Mit Schumpeter zu sprechen, erlernt der ›dynamisch-energische‹ Typ des Wirtschaftssubjekts in der Burnout-Krise, ›hedonisch-statische‹ Eigenschaften bei sich auszubilden, damit Erschöpfungszustände nicht das Ende seiner Karriere bedeuten, sondern den Beginn eines neuen Wertschöpfungszyklus erlauben. Aus der Burnout-Klinik kehrt man nicht mit der Kündigung in der Hand zurück, sondern mit den Selbsttechniken nachhaltigen Ressourcenmanagements.« (Neckel/Wagner 2013a: 216)

In diesem Kontext steht eine Technologie, die in der Gouvernementalitätsperspektive bislang noch keine Aufmerksamkeit gefunden hat: Das *Vertrauensdispositiv* offeriert Methoden, die gleichermaßen Planungsdefizite wie Risikoszenarien bearbeitbar machen. Ohne seine Konturen hier angemessen nachzeichnen zu können, genügt der Hinweis auf den gezielt therapeutischen Einsatz in Begleitung oder infolge von Krisenentwicklungen (vgl. Strulik 2011). Der Einsatzbereich reicht von organisationspsychologischen *Change*-Prozessen, in denen Mitarbeiter qua Vertrauen Erwartungssicherheiten zugunsten von Managementinnovationen aufgeben sollen, bis hin zum umfangreichen *trust repair* des Wirtschaftssystems infolge der Finanzkrise 2008 (vgl. Levine/Lin/Xie 2018; Ritzer-Angerer 2018; Earle 2009; Tonkiss 2009). Wie bei den übrigen Selbsttechnologien geht es auch beim Vertrauen um das Paradoxon, »Nichterwartbares erwarten können« (Bröckling 2017: 115) zu müssen.

Der ›sanfte Paternalismus‹ im ökonomischen Vertrauensverständnis verbirgt sich im Anschein der Freiwilligkeit, demzufolge sich das Subjekt zwar prinzipiell auch anders entscheiden könnte, dieser Entschluss jedoch höchst begründungspflichtig bzw. unvernünftig wird, wenn die vertrauensvolle zugleich die rationalste Handlungsalternative ist (vgl. Abdelhamid 2018). Das Vertrauensdispositiv gehört zum Paradigmenwechsel im organisationalen Führungsstil (vgl. Bleicher 2003: 341): An die Stelle technokratischer Verwaltung (›Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser!‹) tritt kybernetische Kontextsteuerung, die die ›weichen Faktoren‹ in Organisationen mobilisieren soll (›Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser!‹). (Vgl. ebd.) Anders als die Vertrauenssemantik nahelegt, geht es hier nicht wirklich um Vertrauen, sondern um die Steigerung von Risikotoleranz.

Umgekehrt wird mit Misstrauen Risikoaversion assoziiert, wie auch Luhmann nahelegt: »Man lässt sich [als Misstrauende* r, Anm. d. V.] auf ein Risiko nur ein, wenn man für Eventualitäten vorgebeugt hat, zum Beispiel Sanktionen in der Hand hat oder gegen Schaden ausreichend versichert ist.« (Luhmann 2015: 180) Eine sozialpsychologische ›Pathologisierung‹ und ›Kriminalisierung‹ von Misstrauen (vgl. Hörlin 2016: 70ff.) spielt einem Managementdiskurs in die Karten, der sich in der Beschreibung von Dysfunktionalitäten misstrauischer Organisationsmitglieder überschlägt. In der Zusammenfassung von Neuberger (2006: 40):

»Wer misstraut (das gilt für Personen wie Organisationen), der überwacht, kontrolliert und beschränkt eigenständiges Handeln und betrachtet Andere als bloße Ausführungsorgane; er tötet Spontaneität, Kreativität und Phantasie durch den Zwang zur exakten Vorschriftenbefolgung, sät Argwohn und Verdacht, kontrolliert den Informationsfluss, filtert, formalisiert und dokumentiert ihn, fördert negativistische und zynische Einstellungen ...«

Gegenteiliges gilt in der Betriebswirtschaftslehre für Vertrauen. Keine Erwähnung findet jedoch, dass im riskanten Wetteinsatz sogenannter Vertrauensentscheidungen nicht nur zeitliche und materielle Güter aufs Spiel gesetzt werden, sondern auch die zwischenmenschliche Bindungssicherheit als psychologische Dimension von *Vulnerabilität*. Die Lernfähigkeit dieser Selbststeuerung betrifft das stets neu auszulotende Verhältnis zwischen den *guten Gründen* des ›Vertrauens‹, also der Kalkulation sogenannter Vertrauenswürdigkeitsattribute auf Basis empirischer Erfahrung, und dem unternehmerischen Mut, die Kalkulationslücken als Chancen zu sehen. Im Vertrauensdispositiv kommt die ganze Ambivalenz des Selbstverantwortungsimperativs zur Geltung – auf der einen Seite der Freiheitsgewinn eines Kontrollverzichts, auf der anderen Seite die Fallhöhe für enttäushtes Vertrauen, fallrlässig Evidenzen bei der Vertrauensvergabe ignoriert zu haben.

