

Über die Legitimation einer Machtelite

(Felix Creutzig, Philipp Fahr)

In diesem Kapitel wollen wir fragen, wer denn nun Inhaber der Macht ist und ansprechen, ob diese Macht legitimiert werden kann. In unserer heutigen komplexen Gesellschaft mit ihren unterschiedlichen Dimensionen (Wirtschaft, Politik, Recht, Wissenschaft, etc.) ist die Macht nicht allein einer Person zuzuordnen. Unsere Verfassung sieht zum Beispiel vor, dass die Bundeskanzlerin keine direkte Einflussnahme auf das Bundesverfassungsgericht hat. Andererseits sagt uns unsere Alltagsverständnis, dass nicht jeder das gleiche Quantum an Macht besitzt. Vielen erscheint das Abgeben der Wählerstimme als eher nutzloses Ritual. Wir werden von manchen Entscheidungen der Politik direkt betroffen (z.B. Steuern) und haben doch nicht das Gefühl, diese beeinflussen zu können. Dagegen scheint es so, dass eine Reihe von Personen bestimmte Positionen innehaben, die ihnen zumindest in einzelnen Dimensionen unserer Gesellschaft überproportionalen Einfluss zusichern. Minister und hohe Verwaltungsbeamte haben signifikanten Einfluss auf das Formulieren von Gesetzen. Manager, Aufsichtsräte und Beratungsfirmen entscheiden über die Zukunft der Belegschaft und Investitionen. Journalisten und die Verantwortlichen in den Verlagshäusern haben Gestaltungsmöglichkeit der öffentlichen Wahrnehmung. Ein Busfahrer oder eine KassiererIn haben dagegen mit diesen Prozessen nichts zu tun. Wir beobachten also, dass es zumindest in den einzelnen gesellschaftlichen Dimensionen kleine Gruppen von wichtigen Personen gibt, die verhältnismäßig große Einflussmöglichkeiten haben. Diese Menschen werden oft als *Elite* bezeichnet.

Wie kann Elite formal betrachtet werden? In den letzten Jahren wird in Deutschland vermehrt über Elite gesprochen. Allerdings: je öfter über Elite gesprochen wird, desto weniger scheint klar zu sein, was mit Elite gemeint ist. Mit Elite, einem vom französischen Wort *élite* (auswählen) stammenden und seit dem 17. Jahrhundert in Frankreich geläufigen, und seit dem 18. Jahrhundert auch in die deutsche Sprache übernommenen Begriff wird eine soziale Gruppe bezeichnet, *die sich durch hohe Qualifikationsmerkmale sowie durch eine besondere Leistungsfähigkeit und Leistungs-bereitschaft* [1] beziehungsweise *durch besonderen Wert oder Leistung auszeichnet* [2] und zudem die gesellschaftliche Entwicklung maßgeblich bestimmt. Zunächst wollen wir einige allgemeine Ansätze erfassen, die die Machtkonstellationen und Eliten in unseren modernen Demokratien beschreiben und folgen dabei Tobias Bader [3].

Elitetheorien

Die klassische Pluralismustheorie meint, dass es verschiedene Fraktionen und Gruppierungen gibt, die sich durch unterschiedliche Interessen voneinander abgrenzen [4]. Jede Gruppe versucht nun ihr eigenes Interesse durchzusetzen. Durch den beständigen Wettstreit werden die unterschiedlichen Positionen alle repräsentiert und es entsteht ein System der gegenseitigen Kontrolle. Eine zentrale Annahme dieser Theorie ist die formale Chancengleichheit der verschiedenen Gruppierungen gegenüber einem *neutralen* Staat.

Der Elite-Pluralismus nimmt dagegen an, dass nicht alle Interessensgruppen über einen gleich großen Zugang zur Macht verfügen. Hiernach ist Demokratie ein System konkurrierender politischer Eliten, die in Bezug auf Einfluss und Mitgliedschaft Überschneidungen haben. Die Kompromisse zwischen verschiedenen Gruppen reduzieren sich auf die Verhandlungen der Führungen der verschiedenen Gruppen. Auch nach dieser Theorie erzeugt Macht eine Gegenmacht, so dass letztendlich der gegenseitige Nutzen aller am Konflikt beteiligter entsteht [5]. Innerhalb des Eliten-Pluralismus wird allerdings nicht gefragt, ob die Eliten auch (gemeinsame) Interessen haben könnten, die entgegengesetzt denen ihrer Gruppierungen und der Öffentlichkeit sind.

Der italienische Soziologe Mosca geht von historischen Betrachtungen aus und meint, dass Oligarchien, also die Herrschaft der Wenigen, unvermeidlich ist. Darüber hinaus wären diese Wenigen der Masse in materieller, intellektueller und moralischer Hinsicht überlegen. Auch Pareto geht davon aus, dass es eine Klasse der Herrschenden und eine der Beherrschten geben müsse. Die

Herrschenden (Elite) zeichnen sich dabei durch zweckrationales Vorgehen und Eigennutz aus. Beide Wissenschaftler gehen davon aus, dass Eliten nur stabil sind, wenn sie offen gegenüber fähigen Personen der beherrschten Klasse sind und diese *kooptieren*.

Streitpunkt ist, in wie weit solche Eliten naturgegeben sind. Der amerikanische Soziologe Mills geht davon aus, dass Eliten nicht naturgegeben sind, dass es nicht zwangsläufig ein "Oben" und "Unten" geben müsse, dass dieses vielmehr mit einer Demokratie nicht vereinbar ist [6]. Nach Mills sind die USA vor dem zweiten Weltkrieg ein Beispiel, in dem es keine ausgeprägte herrschende Elite gab. Mit dem *New Deal* wäre aber Information und Verwaltung in den relevanten Bereichen von Wirtschaft, Politik und Militär zentralisiert worden. Schließlich hätten sich diese drei entscheidenden Bereiche immer weiter personell verflochten, es kam zu einer kontinuierlichen Ämterrotation zwischen Politik, Unternehmen und Militär. Die entstandene Elite fühlt sich als der innere Kern der oberen Gesellschaftsklasse, die ihre Aufnahmekriterien selbst regelt.

Der Soziologe Domhoff hat die US-amerikanische Machtelite empirisch untersucht [7]. Einerseits stellt er fest, dass Mitglieder durch direkte Einflussnahmen auf Regierungsentscheidungen ihre persönlichen direkten Interessen durchsetzen. Andererseits richtet die Elite aber auch Aktivität nach außen und versucht über mediale Prozesse eine Ideologie in die Öffentlichkeit zu diffundieren, die mit ihren eigenen Interessen und Machterhalt übereinstimmend ist. Letztere Beobachtung ist auch von dem italienischen Marxisten Gramsci ausführlich als *kulturelle Hegemonie* beschrieben worden [8].

Elite in Deutschland

Wodurch kennzeichnen sich nun Eliten in Deutschland aus? In der derzeitigen Forschung [12] konzentriert man sich auf die sogenannten Gesellschaftseliten in Wirtschaft, Politik und Verwaltung. Als Elite im weiteren Sinne gelten Mitglieder der ersten Führungsebene von Unternehmen ab 150 Beschäftigten, Politiker vom Oberbürgermeister einer bedeutenden Großstadt oder einem Landesminister aufwärts, Juristen vom Vizepräsidenten eines Landgerichts oder einem Oberlandesgerichtsrat aufwärts und Professoren.

Laut dem Soziologen Hartmann [9] ist, wie oft in England und Frankreich, auch in Deutschland die Herkunft ausschlaggebend: Wenn Spitzenpositionen besetzt werden ist entscheidend, daß man aus dem gleichen Milieu wie derjenige stammt, der den Posten vergibt. Das Arbeiterkind Schröder als Bundeskanzler ist die Ausnahme, auch wenn die Politik als vergleichsweise offen und durchlässig gilt, vor allem im Vergleich zu Spitzenpositionen in der Wirtschaft und zu anderen Ländern.

Die Strategie ist wie folgt: Die soziale Offenheit einer Gesellschaft und ihrer Eliten muß nur *prinzipiell* gegeben sein, um von funktionalen Leistungseliten sprechen zu können. *Prinzipiell* heißt in diesem Zusammenhang, daß der Aufstieg in die Spitzenpositionen jedem möglich sein müsse, der die geforderte Leistungsqualifikation erwerben kann. Die Realität hingegen zeigt eine ausgesprochen selektive Sozialrekrutierung der Eliten. Unter anderem ist ein Hochschulabschluss mittlerweile eine unabdingbare Voraussetzung für die Besetzung einer Spitzenposition. Drei von vier Elitemitgliedern haben ein Studium absolviert, und immerhin einer von vier hat promoviert. Im einzelnen hat Hartmann folgendes festgestellt:

- 1) Die deutschen Eliten sind größtenteils männlich. Generalisierend lässt sich festhalten: Die geschlechtsspezifische Diskriminierung geht in der Regel mit einer sozialen Diskriminierung Hand in Hand. Dort, wo die Aufstiegschancen für Personen aus der Arbeiterklasse oder den breiten Mittelschichten überdurchschnittlich gut sind, sind sie es zumeist auch für die Frauen - und umgekehrt.
- 2) Unter professionellen Beobachterinnen und Beobachtern ist unumstritten, daß die deutschen Eliten ganz überproportional aus den Reihen des Bürgertums stammen (Zum Bürgertum zählen größere Unternehmer und Grundbesitzer, akademische Freiberufler, leitende Angestellte sowie höhere Beamte und Offiziere. In der Vätergeneration der heutigen Eliten

stellten diese Berufsgruppen ca. 3,5 Prozent der männlichen Erwerbstätigen). Weitgehend einig ist man sich auch in der Einschätzung, daß die politische Elite sozial am durchlässigsten und die Wirtschaftselite am geschlossensten ist.

- 3) Das Problem ist mehr die soziale Distanz der Arbeiter von den Bildungsinstitutionen und weniger im finanziellen Bereich zu suchen. Ein prinzipieller Zusammenhang zwischen der sozialen Selektivität des deutschen Bildungssystems und der sozialen Rekrutierung der deutschen Eliten ist nicht von der Hand zu weisen.
- 4) Verantwortlich für das soziale Ungleichgewicht sind eine Vielzahl von Auslesemechanismen innerhalb des deutschen Bildungssystems, das sich im internationalen Vergleich - wie die Schülerleistungsstudie PISA deutlich gezeigt hat - durch eine besonders ausgeprägte soziale Selektion auszeichnet. Die Dreigliedrigkeit des Schulwesens spielt in dieser Hinsicht eine entscheidende Rolle. Nach einer Erhebung unter allen Hamburger Fünftklässlern benötigt zum Beispiel ein Kind, dessen Vater das Abitur gemacht hat, ein Drittel weniger Punkte für eine Gymnasialempfehlung als ein Kind mit einem Vater ohne Schulabschluss. Bei Versetzungsentscheidungen sind dieselben Mechanismen zu beobachten.

(Herzlichen Dank an Prof. Dr. Hartmann für die großzügige Zitiererlaubnis aus seinem Artikel [11].)

Hauptrekrutierungskriterium: Der Habitus

Richtet man den Blick zunächst auf die Wirtschaft als den entscheidenden Bereich - immerhin sind über zwei Drittel der zur Elite zählenden Promovierten in diesem Sektor tätig -, so zeigt sich ganz klar, daß der wichtigste Grund für die wesentlich höhere Erfolgsquote der Bürgerkinder in ihrem klassenspezifischen Habitus zu suchen ist. Wer in die Vorstände und Geschäftsführungen großer Unternehmen gelangen will, der muß nämlich vor allem eines besitzen: habituelle Ähnlichkeit mit den Personen, die dort schon sitzen. Da die Besetzung von Spitzenpositionen in großen Unternehmen von einem sehr kleinen Kreis von Personen entschieden wird und das Verfahren nur wenig formalisiert ist, spielt die Übereinstimmung mit den so genannten *Entscheidern*, der *gleiche Stallgeruch*, die ausschlaggebende Rolle. Es wird sehr viel weniger nach rationalen Kriterien entschieden, als man gemeinhin vermutet.

Die Bedeutung der *richtigen Chemie* oder des *Bauchgefühls* hängt wesentlich mit dem Bedürfnis zusammen, sich mit Personen zu umgeben, denen man vertrauen kann. Man müsse sich einen Vorstand, so ein interviewter Topmanager, in der Regel als eine *Schicksalsgemeinschaft* vorstellen, die gemeinsam erfolgreich sei oder aber scheitere. Maßgeblich dafür, ob man glaubt, jemandem vertrauen zu können, und damit auch für die Entscheidung, ob diese Person als Vorstandskollege akzeptiert wird, ist letztlich der Habitus der Person. Der gewünschte Habitus wird in den Chefetagen der deutschen Großunternehmen an vier zentralen Persönlichkeitsmerkmalen festgemacht. Man sollte eine intime Kenntnis der Dress- und Benimmcodes aufweisen, weil dies aus Sicht der Entscheider anzeigt, ob der Kandidat die geschriebenen und vor allem die ungeschriebenen Regeln und Gesetze in den Chefetagen der Wirtschaft kennt und auch zu beherzigen gewillt ist. Eine breite Allgemeinbildung ist erwünscht, weil sie als ein klares Indiz für den berühmten und als unbedingt notwendig erachteten *Blick über den Tellerrand* angesehen wird. Persönliche Souveränität in Auftreten und Verhalten als wichtigstes Element schließlich zeichnet in den Augen der Verantwortlichen all diejenigen aus, die für Führungsaufgaben dieser Größenordnung geeignet seien.

Soziale Aufsteiger dagegen, lassen es fast immer an der erwünschten Selbstverständlichkeit in Auftreten wie Verhalten und damit zugleich an der Bereitschaft mangeln, den offiziellen Kanon und die herrschenden Codes auch einmal gekonnt in Frage zu stellen bzw. sie gegebenenfalls zu durchbrechen. Diese Souveränität, die den spielerischen Umgang mit den gültigen Regeln beinhaltet, macht die entscheidende Differenz aus zwischen denen, die dazu gehören, und denen,

die nur dazu gehören möchten. Diesen Sachverhalt hat Pierre Bourdieu in seinen Studien schon 1982 am Beispiel Frankreichs ausführlich beschrieben.

Michael Hartmann hat die Biografien von 6500 Doktoren in der Bundesrepublik Deutschland in den 50er, 60er, 70er und 80er Jahren untersucht [9], um herauszufinden, ob die soziale Herkunft bei Akademikern mit Dokortiteln relevant sei für den Aufstieg in die Elite. Sein Befund ist, daß die Wirtschaftselite (verstärkt seit Anfang der 90er Jahre) sich aus Abkömmlingen der Wirtschaftselite rekrutiere, daß Arbeiterkinder oder Frauen mit Dokortitel jedoch so gut wie keine Chance haben würden aufzusteigen. Eines zeigen die Bildungs- und Karriereverläufe von promovierten Personen ganz eindeutig: Die soziale Herkunft beeinflusst den Zugang zu Elitepositionen nicht nur indirekt über den Bildungserfolg, sondern auch ganz unmittelbar. Die vom funktionalistischen Mainstream der Eliteforschung vertretene Position, die Rekrutierung der Eliten erfolge vorrangig anhand der individuellen Leistung, hat sich nicht bestätigt. Auch die Hoffnungen von Ralf Dahrendorf und den meisten anderen Eliteforschern, die Bildungsexpansion mit ihrer sozialen Öffnung der Hochschulen würde an der disproportionalen Rekrutierung der Eliten Wesentliches verändern, haben sich dementsprechend nicht erfüllt. Vielmehr ist es, ganz im Gegenteil, bei den untersuchten Jahrgängen mit der Zeit sogar zu einer weiteren sozialen Schließung gekommen. Das zeigen heutzutage auch die Auswahlmechanismen von Begabtenförderungswerken, wie der Studienstiftung und den politischen Stipendienegebern, die in den Auswahlgesprächen unter anderem auch nach Habitus entscheiden und damit Effekte der sozialen Klassenzugehörigkeit tendenziell verschärfen [13]. Wir können festhalten, daß die Bildungsexpansion nur den Zugang zu den Bildungsinstitutionen erleichtert hat, nicht aber den zu den Elitepositionen.

Eine Bewertung

In wie weit sind diese Eliten nun gerechtfertigt? Einige Theoretiker schlagen vor, dass eine klassenlose oder sogar hierarchiefreie Gesellschaft angestrebt werden muss. Hier nehmen wir aber einen eher konservativen Standpunkt ein, der davon ausgeht, dass einige politische Probleme, unter anderem auch der Klimawandel, eine überregionale Koordination verlangen, dass eine qualifizierte Elite mögliche Lösungen für diese komplexen und vielschichtigen Probleme ausarbeiten muss. Diese Personengruppe muss sich über ihren Output rechtfertigen und hat keinesfalls das Recht, überproportional Privilegien in Anspruch zu nehmen.

Dennoch können wir zentrale Eigenschaften unserer derzeitigen Eliten kritisieren. Erstens zeichnet sich ihre Rekrutierung zu stark über Kriterien wie Habitus, also sozioökonomischer Klassenzugehörigkeit aus. Sie wählt sich gewissermaßen selbst aus. Passend dazu ist die Rhetorik von Begabtenförderungswerken wie der Studienstiftung des Deutschen Volkes oder Beratungsfirmen wie McKinsey, die sich selbst als Elite rühmen, eben weil sie ausgewählt (*élire*) wurde.

Zweitens sind die konkreten politischen Aktivitäten der Elite dann zu verurteilen, wenn sie in erster Linie ihren eigenen Interessen dienen. Dazu werden wir im nächsten Kapitel mehr erfahren.

Drittens schließlich kann eine gezielte und systematische Einflussnahme auf die öffentliche Meinung verurteilt werden, wenn sie wiederum dazu dient, in erster Linie eigene langfristige Interessen, Weltbilder und den Machterhalt zu legitimieren. Dazu dienen zum Beispiel Umfragen von "Perspektive Deutschland", die durch zweifelhafte Fragestellungen und dubiose Interpretationen ein Bild konstruieren, wonach die Deutschen mehr Eigenverantwortung, mehr Markt und weniger Staat wünschen [14]. Ein anderes Beispiel ist die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft, finanziert vom Arbeitgeberverband Gesamtmetall. Auch letztere bearbeiten Medien systematisch mit euphemistischen Beschreibungen einer Wirtschaftsweise, die in erster Linie den großen Unternehmen dient [15].

Referenzen

- [1] Brockhaus Enzyklopädie, 20. Auflage, F. A. Brockhaus AG, 1996.
- [2] Meyers Enzyklopädisches Lexikon, 9. Auflage, Bibliographisches Institut, 1971.
- [3] Bader, Tobias, *Neokonservatismus, Think Tanks und New Imperialism*, Pappy Rosa, 2005.
- [4] Fischer, Frank, *Die Agende der Elite: Amerikanische Think Tanks und die Strategien der Politikberatung*, 1997, PROKLA, www.staff.uni-marburg.de/~rillingr/wpl/texte/fischer.htm
- [5] Dahl, Robert, *Pluralist Democracy in the United States: Conflict and Consent*, Chicago, 1967.
- [6] Mills, C. Wright, *The Power Elite*, Oxford, 1956.
- [7] Domhoff, William, *Who Rules America? Power and Politics*, Boston, 2002.
- [8] Gramsci, Antonio, *Gefängnishefte: kritische Gesamtausgabe*, Hamburg, 1991.
- [9] Hartmann, Michael, *Der Mythos von den Leistungseliten*. Campus Verlag 2002.
- [10] Hartmann, Michael, *Elitesoziologie*. Campus Verlag 2004.
- [11] Hartmann, Michael, *Eliten in Deutschland, Rekrutierungswege und Karrierepfade*, aus *Das Parlament, Politik und Zeitgeschichte*, B 10/2004, S. 17-21, 2004.
- [12] Hartmann, Michael, *Topmanager – die Rekrutierung einer Elite*. Campus Verlag 1996.
- [13] Stegemann, Thorsten, *Stipendienvergabe nach zweifelhaften Kriterien*, Telepolis, 5.4.2007, www.heise.de/tp/r4/artikel/25/25008/1.html
- [14] Lieb, Wolfgang, *Das Aprilmärchen von McKinsey und ZDF*, Freitag, 6.5.2005, www.freitag.de/2005/18/05180201.php
- [15] Gammel, Cerstin & Hamann, Götz, *Die Strippenzieher, Manager, Minister, Medien - wie Deutschland regiert wird*. Econ-Verlag 2005.