

Charles Wright Mills

Die amerikanische Elite

Gesellschaft und Macht in den Vereinigten Staaten



Aus dem Amerikanischen übertragen von
Hans Stern, Heinz Neunes und Bernt Engelmann.
Die Original-Ausgabe ist unter dem Titel

THE POWER ELITE

im Verlag Oxford University Press, New York, erschienen.
Holsten-Verlag Schenke & Haß, Hamburg 1962

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| Zu diesem Buch | 4 |
| An den Leser | 6 |
| 1 Die Führungsschichten | 8 |
| 1.1 Staat – Wirtschaft – Militär | 9 |
| 1.2 Institutionelle Machtmittel | 12 |
| 1.3 Die Elite als innerer Kreis | 14 |
| 1.4 Kein erblicher Adel | 15 |
| 1.5 Der Gedanke der Gegen-Elite | 16 |
| 1.6 Die anonyme Vielzahl | 18 |
| 1.7 Die Konzeption der Elite | 21 |
| 1.8 Ohnmacht und Fatalismus | 25 |
| 1.9 Eine Elite der Mächtigen | 27 |
| 2 Die Oberschicht der Provinzstädte | 28 |
| 2.1 Emporkömmlinge und Snobs | 29 |
| 2.2 Rückgrat der Republikanischen Partei | 31 |
| 2.3 Die ländliche Tradition | 34 |
| 2.4 Neue gesellschaftliche Vorbilder | 37 |
| 2.5 Die Kleinstadt blickt auf die Großstadt | 38 |
| 3 Die oberen 400 der Metropolen | 39 |
| 3.1 Die Stammbäume der High Society | 40 |
| 3.2 Die gute alte Zeit | 44 |
| 3.3 Gesellschaftliche Verpflichtungen | 47 |
| 3.4 Schulbildung und Erziehung | 50 |
| 3.5 Der »Background« | 53 |
| 4 Die Stars und Berühmtheiten | 55 |
| 4.1 Die Berühmtmacher | 55 |
| 4.2 Der Niedergang der Oberschicht | 60 |
| 4.3 Das gesellschaftliche Leben in Washington | 64 |
| 4.4 Prestige wandelt sich | 67 |
| 4.5 Kaleidoskop verwirrender Bilder | 70 |
| 5 Die reichen Leute – die großen Vermögen | 72 |
| 5.1 Gibt es noch große Vermögen? | 72 |
| 5.2 Die Gründer der großen Familien | 77 |
| 5.3 Das historische Zentrum: Die Ostküste | 79 |
| 5.4 Das Spiel des großen Geldes | 81 |
| 5.5 Die psychologischen Voraussetzungen | 82 |
| 5.6 Anpassung an neue Verhältnisse | 86 |
| 6 Die leitenden Männer der Wirtschaft | 88 |
| 6.1 Stabilisierung der Marktsituation | 89 |
| 6.2 Gehälter, Tantiemen und Dividenden | 93 |
| 6.3 Modellfälle des Werdeganges | 96 |
| 6.4 Entscheidungen durch Lenkungsausschüsse | 98 |
| 6.5 Karriere innerhalb des Konzerns | 101 |
| 6.6 Die Bruderschaft der Auserwählten | 104 |
| 7 Die Konzernherren | 107 |
| 7.1 Die besitzende Klasse des Konzerneigentums | 108 |
| 7.2 Anteil der Vermögenseinkünfte | 109 |
| 7.3 Die Privilegien der Konzernwelt | 110 |
| 7.4 Geizhalse und Verschwende – sind Millionäre glücklich? | 113 |
| 7.5 Die politische Macht der Wirtschaft | 116 |

| | | |
|------|---|-----|
| 8 | Die Militärs | 119 |
| 8.1 | Das stehende Heer | 119 |
| 8.2 | Politik – ein schmutziges Spiel? | 121 |
| 8.3 | Der typische amerikanische General | 125 |
| 8.4 | Die neue Situation | 128 |
| 8.5 | Das Pentagon | 130 |
| 8.6 | Die Jahre zwischen den Kriegen | 132 |
| 8.7 | Elite der Nation | 135 |
| 9 | Der wachsende Einfluß der Militärs | 139 |
| 9.1 | Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein | 139 |
| 9.2 | Partnerschaft von Politikern und Militärs | 142 |
| 9.3 | Der Typus des Berufsdiplomaten | 144 |
| 9.4 | Monopolwirtschaft und Militärbürokratie | 147 |
| 9.5 | Militarisierung der Wissenschaften | 150 |
| 9.6 | Werbefachleute des Militärs | 152 |
| 9.7 | Was ist Militarismus? | 154 |
| 10 | Die politische Führung | 156 |
| 10.1 | Leitbilder früherer Epochen | 157 |
| 10.2 | Die verantwortlichen Männer | 160 |
| 10.3 | Die Vorteile eines Beamtenapparates | 162 |
| 11 | Die Theorie vom Gleichgewicht der Kräfte | 167 |
| 11.1 | Regiert jeder und niemand? | 167 |
| 11.2 | Die politische Laufbahn | 171 |
| 11.3 | Abdankung des Kongresses | 175 |
| 11.4 | Die Mittelklasse wird abhängig | 178 |
| 11.5 | Maßstäbe früherer Epochen | 182 |
| 12 | Die Macht-Elite | 185 |
| 12.1 | Die »Jacksonsche Revolution« | 185 |
| 12.2 | Die Militärs in der Macht-Elite | 189 |
| 12.3 | Auswahlkriterien und Verhaltensmuster | 192 |
| 12.4 | Patriotismus und Pflichtbewußtsein | 196 |
| 12.5 | Der Kern der Macht-Elite | 198 |
| 12.6 | Keine geheime Verschwörung unter dem Deckmantel der Geheimhaltung | 202 |
| 12.7 | Wie steht es um die Massen? | 205 |
| 13 | Die Massengesellschaft | 207 |
| 13.1 | Das klassische Modell | 207 |
| 13.2 | »Öffentlichkeit« und »Masse« – die klassische Öffentlichkeitsgesellschaft | 210 |
| 13.3 | Ausdehnung der »Meinungsmärkte« | 212 |
| 13.4 | Bedeutungslosigkeit freiwilliger Vereinigungen | 214 |
| 13.5 | Funktionen der Massenmedien | 217 |
| 13.6 | Der Großstadtmensch | 225 |
| 14 | Die konservative Geisteshaltung | 229 |
| 14.1 | Rationalisierter Traditionalismus | 230 |
| 14.2 | Wunschbild als Wirklichkeit | 233 |
| 14.3 | Der Liberalismus der Nachkriegszeit | 234 |
| 14.4 | Politischer Stoßtrupp der Elite | 238 |
| 14.5 | Zeichen der Unmoral | 239 |
| 15 | Die höhere Unmoral | 241 |
| 15.1 | Aushöhlung der politischen Moral | 241 |
| 15.2 | »Wege zum Erfolg« | 244 |
| 15.3 | Die höhere Unwissenheit | 246 |
| 15.4 | Machtelite und geschichtliche Größe | 251 |
| | Anhang | 254 |
| | Vorbemerkung des Verfassers | 254 |
| | Literatur und Anmerkungen | 255 |

Zu diesem Buch

Das vorliegende Buch von C. Wright Mills ist vielleicht das aufschlußreichste, das nach dem Kriege über die Vereinigten Staaten von Amerika geschrieben wurde. Der Verfasser war bis zu seinem Tode im März 1962 Professor der Soziologie an der Columbia Universität in New York. Als origineller Denker und fruchtbarer Autor vieldiskutierter Bücher hat er sich in der ganzen angelsächsischen Welt einen Namen gemacht. Auch dem deutschen Publikum ist er kein Unbekannter mehr. Sein Buch über die Welt der Angestellten (MENSCHEN IM BÜRO) und der aktuelle Traktat über die Ursachen des dritten Weltkrieges (DIE KONSEQUENZ, POLITIK OHNE VERANTWORTUNG) sind sehr beachtet worden und haben ihm auch bei uns einen großen Leserkreis verschafft. Um so notwendiger ist es, das deutsche Publikum nun auch mit seiner bisher wichtigsten Arbeit bekanntzumachen.

Hatte sich Mills bereits vorher mit mehreren Publikationen als soziologischer Analytiker von Format ausgewiesen und sich schließlich auch nicht gescheut, in der Rolle des anklagenden Sozialkritikers zu Fragen der aktuellen Weltpolitik mit ungewöhnlicher Schärfe Stellung zu nehmen, so stößt er mit diesem Buch in das Zentrum der politisch-soziologischen Problematik vor: Er wirft die Frage nach der Machtverteilung in den Vereinigten Staaten auf, und zwar als Frage nach der eigentlichen Entscheidungsgewalt. Gemeinhin wird diese Frage von Soziologen in dieser Form selten oder nie gestellt, weil man sie für wissenschaftlich kaum beantwortbar hält. David Riesman meint, in Amerika herrsche jeder und niemand. Mills lehnt das entschieden ab, und noch die Unkenntnis der Zeitgenossen über die Mächtigen Amerikas ist ihm ein Hinweis auf die wirklichen Machtverhältnisse. Es wäre enttäuschend, liefe das auf die vielgehörte Redensart von der »Verschwörung der Mächtigen« hinaus. Aber so einfach macht es sich Mills nicht. Gewiß, er verschmäht nicht die Mittel der Provokation und des Verdachts, wenn es ihm um die Enthüllung absichtlich verschleierter Tatbestände geht. In einer Notiz an den Leser, die wir dem Buch vorangestellt haben, begründet Mills, weshalb er auch auf die Mittel der Provokation und des Verdachts nicht verzichten konnte, wo es ihm um die Enthüllung absichtlich verschleierter Tatbestände geht, und daß er auch mit ungesicherten Ergebnissen arbeiten muß. Mills hat nie verschwiegen, daß seine Weise, an die Probleme der amerikanischen Gesellschaft heranzugehen, sich grundsätzlich von der üblichen Arbeitsmethode der amerikanischen Sozialforschung unterscheidet. In seiner letzten theoretischen Arbeit, dem Buch THE SOCIOLOGICAL IMAGINATION, versucht er sich gleichermaßen gegen den »abstrakten Empirismus« der ausschließlich statistischen Einzelforschung wie gegen die lebensferne Begrifflichkeit der »großen Theorie« eines Talcott Parsons abzugrenzen. Die kritische Distanz zur amerikanischen Gesellschaft dient ihm als Arbeitshilfe, um die kleinen Nöte des Alltags auf die großen Probleme des Zeitalters zu beziehen, wie er es von der modernen Sozialwissenschaft fordert. Die Begegnung mit einer so radikalen Kritik an der amerikanischen Gesellschaft, wie Mills sie liefert, ist für uns verhältnismäßig ungewohnt.

Es muß kaum noch gesagt werden, weshalb wir dieser Belehrung in einer besonderen Weise bedürfen. Das Bild, das wir von den Vereinigten Staaten besitzen, ist bisher durch Faktoren rein politischer Natur bestimmt worden. Machtvolle amerikanische Gruppen hatten bereits vor Kriegsende beschlossen, die besiegten Staaten – Deutschland, Japan und Italien – in ein globales Verteidigungssystem einzubauen, das den Interessen der USA dient. Und diese Politik ist auch, nach anfänglichen Widerständen, in den fünfziger Jahren unter der Regierung Eisenhower durch seinen *Secretary of State*, John Foster Dulles, erfolgreich durchgeführt worden. Es hätte das, verständlicherweise, nicht geschehen können, ohne bestehende Gegensätze politischer, sozialer und kultureller Art, die zwischen Siegern und Besiegten bestanden, auf ein Minimum zu reduzieren, so daß in jenen Jahren eine begründete Kritik an den Vereinigten Staaten ebenso

unerwünscht war wie eine haltlose und leichtsinnige. Die Folge war, daß, im Gegensatz zu der großen Anzahl von kritischen Amerikabüchern im neunzehnten und in den ersten Jahrzehnten des zwanzigsten Jahrhunderts, die Zahl derartiger Arbeiten nach dem zweiten Weltkrieg äußerst gering war und daß man es vorzog, Bücher zu publizieren, die nicht auf politischen, sozialen und kulturellen Studien beruhten, sondern auf Reiseeindrücken, Gesprächen oder offiziellem Material. Das Bild, das man unter diesen Umständen in den besiegten Ländern, vor allem in der Bundesrepublik, von den Vereinigten Staaten gewinnen mußte, konnte notwendigerweise nicht wirklichkeitsgerecht sein.

Um so wichtiger ist es, dem deutschen Leser kritische Bücher aus der Feder amerikanischer Autoren bekanntzumachen. Schon David Riesman, Vance Packard u.a. haben dazu beigetragen, eine Revision des deutschen Amerikabildes einzuleiten. Aber Mills hält, wie bereits erwähnt, vor allem die von David Riesman in seiner Studie *DIE EINSAME MASSE* gegebene Darstellung der amerikanischen Machtverhältnisse für unzureichend. Insofern ist gerade sein Buch in besonderer Weise geeignet, die deutsche Diskussion über Amerika weiterzuführen.

Die amerikanische Gesellschaft ist nicht mehr das, was sie einstmals war. In den letzten Jahrzehnten, vor allem aber nach dem zweiten Weltkrieg, haben strukturelle Veränderungen stattgefunden, die sich auf das gesamte amerikanische Leben in all seinen Erscheinungen ausgewirkt haben. Darum ist es kaum erlaubt, Begriffe wie »repräsentative Demokratie«, »Machtgleichgewicht« und »öffentliche Meinung« noch uneingeschränkt im herkömmlichen Sinne mit der amerikanischen Gesellschaft zu verbinden. In den Vereinigten Staaten hat sich eine Gesellschaft entwickelt, die mit der klassischen amerikanischen Demokratie nur noch wenig gemein hat. Sie kann zwar mit der europäischen Klassengesellschaft nicht unbedingt identifiziert werden, hat aber mit ihr ein Entscheidendes gemeinsam: die Herrschaft jener Machtgruppen, die Mills eine »Macht-Elite« nennt. Die Behauptung, in den Vereinigten Staaten handle es sich um eine klassenlose Gesellschaft oder um eine Sozialstruktur, bei der Macht und Ohnmacht überall gleich verteilt sind, kann also nicht mehr aufrechterhalten werden.

In dem von Mills geprägten Begriff »Macht-Elite« verliert das Wort Elite jede aristokratische Bedeutung. Auch der Begriff der Funktions-Elite wird durch ihn überholt, insofern die Mächtigen nicht mehr nach der von ihnen erfüllten Funktion, sondern nur noch bewußt tautologisch nach der von ihnen ausgeübten Macht definiert werden. Das Wort Elite verliert damit jeden erklärenden Sinn und erhält einen machiavellistischen Klang. Gleichwohl wird das Problem nicht ungebührlich vereinfacht. Die Frage, wer die Herrschenden sind und welcher Art ihre Herrschaft ist, wird in aller Ausführlichkeit untersucht. Die bisher angebotenen Lösungen des Problems werden auf ihre Gültigkeit geprüft: Handelt es sich um geheime Machenschaften und Verschwörung hinter den Kulissen, organisierte Zusammenarbeit oder gewöhnliche Cliquenwirtschaft, um eine herrschende Klasse oder ein Regime der Manager? Regieren Herrenmenschen oder vollzieht sich eine Auslese des Zufalls? Auch vulgäre Unterstellungen werden nach ihrem Wahrheitsgehalt befragt. Alle Fragen laufen schließlich immer wieder auf die eine hinaus, mit der Mills das ganze Problem zusammenfaßt: Wer hat wirklich die Entscheidungsgewalt in den Angelegenheiten, die ganz Amerika betreffen? Nur so gestellt, kann die Frage nach der Machtverteilung in den Vereinigten Staaten richtig beantwortet werden.

Die Beispiele aus dem politischen Leben, die Mills für seine Argumentation heranzieht, stammen zu einem großen Teil aus den Jahren der Regierung Eisenhower, deren Hinterlassenschaft die politische Auseinandersetzung in den Vereinigten Staaten noch immer bestimmt. Das Buch hat daher in keiner Weise an Aktualität verloren. Obwohl inzwischen der republikanische Präsident durch einen demokratischen ersetzt wurde, hat die amerikanische Gesellschaft keine strukturelle Änderung erfahren. Unter dem Präsidenten John F. Kennedy sind bisher nur mit mehr oder weniger Erfolg einige Reformen

versucht worden, die das Gefüge dieser Gesellschaft nicht tangieren. Das Zentrum der gesellschaftlichen Macht hat sich infolgedessen auch nicht verschoben. Es verharrt dort, wo Mills es gefunden hat. Daß der neue Präsident mit dem Erbe der Ära Eisenhower schwer zu kämpfen hat, gibt auch dem politischen Teil des Buches eine bleibende Bedeutung für die Gegenwart. Das Unbehagen an der amerikanischen Gesellschaft und an der Politik Eisenhowers hat Kennedy zur Macht verholfen. Ob er die Probleme der amerikanischen Gesellschaft meistern wird, steht dahin. *Der Verlag*

An den Leser

Verfasser und Leser von Büchern wie dem unsrigen gehören normalerweise weder den oberen Rängen noch den unteren Schichten der Gesellschaft an. Die Mittelschichten sind uns leichter zugänglich: Um sie zu verstehen, brauchen wir uns nur umzuschauen. Wie es oben und unten zugeht, können wir erst beurteilen, wenn wir genaue Erkundigungen eingezogen und die Tatsachen ermittelt haben. In beiden Fällen ist das sehr schwer: In den oberen Rängen bleibt uns die Gesellschaft meist verschlossen, ganz unten häufig verborgen.

Die bisher vorliegenden Untersuchungen über das Ganze der amerikanischen Gesellschaft sind in der Regel viel zu allgemein gehalten, um zahlenmäßig so kleine Gruppen wie die der herrschenden Elite zu erfassen. Ein großer Teil der Informationen, die über ihr Tun und Lassen an die Öffentlichkeit gelangen, führt systematisch in die Irre. Die herrschenden Kreise sind mit ihren eigenen Angelegenheiten beschäftigt, sie lieben die Geheimhaltung und sind an einer besseren Unterrichtung der Öffentlichkeit nicht interessiert. Wenn wir den Gegenstand unserer Untersuchungen nach dem Gesichtspunkt wählen wollten, wieviel vorbereitetes Material darüber zur Verfügung steht, so dürften wir uns nie mit der herrschenden Elite befassen. Und doch darf uns die Unmöglichkeit genauer Beweisführung nicht davon abhalten, solche bedeutsamen Erscheinungen zu erforschen, wenn wir überhaupt etwas über das Wesen der modernen Gesellschaft aussagen wollen. Wir müssen uns auf Irrtümer gefaßt machen, wenn wir ohne Auftrag und offizielle Unterstützung an die Untersuchung von Zuständen und Personenkreisen herangehen, die dem Zeitgenossen das Verständnis zum Teil bewußt erschweren. Wenn wir trotz allem aussprechen, was wir sagen können, werden wir möglicherweise den Widerspruch der Betroffenen herausfordern und auf diese Weise mehr erfahren.

Unser Wunsch nach lückenloser Beweisführung und die berechtigte Forderung nach Kenntnis der Tatsachen dürfen uns nicht veranlassen, zu glauben, daß gemeinsames Nachdenken nicht zur Wahrheitserkenntnis beiträgt. In diesem Buch findet ein dreifacher Gedankenaustausch statt: Der Verfasser unterhält sich mit sich selber und mit erfundenen Personen, außerdem setzt er sich bewußt oder unbewußt mit Denkern und Autoren auseinander, deren Ansichten ihn und seine Leser beeinflusst haben. Schließlich vollzieht sich auch im Bewußtsein des Lesers ein Dialog mit sich selber und mit dem Verfasser des Buches, wobei jeder das Gelesene mit den eigenen Erfahrungen und Erkenntnissen vergleicht. Dementsprechend gehört es zu den Aufgaben eines Schriftstellers, soviel wie möglich von diesen unterschwellig Erörterungen in seine Arbeit hineinzunehmen. In der Auseinandersetzung mit seinen Lesern legt er nicht nur seine Ansichten dar, er bringt sie erst zur vollen Klarheit und kommt dadurch auf neue Gedanken.

Wir hoffen, uns nicht so sehr in die Einzelheiten verrannt zu haben, daß wir die Welt, zu der sie gehören, als unveränderlich hinnehmen. Wir nehmen die Welt nicht einfach als gegeben hin, wir betrachten sie nicht nur als bestehende Tatsache. Tatsachen interessieren nur, soweit sie unsere Vorstellungen bestätigen oder aufheben. Die Feststellung von Tatsachen ist nicht mehr als der Anfang der Erkenntnis. Es kommt uns darauf an, mit den Tatsachen, die wir kennen oder ermittelt haben, auch etwas anfangen zu können. Wir wollen mehr als eine bloße Bestandsaufnahme, wir wollen wissen, was die Dinge

zu bedeuten haben, denn die entscheidenden Fragen sind solche, bei denen es um die Bedeutung von Tatsachen geht.

Natürlich müssen wir uns hin und wieder auch auf Einzelstudien verschiedener Art einlassen, um gesicherte Ergebnisse in unseren Gedankenaustausch einbeziehen zu können. Wir haben gute Gründe dafür, eine skizzenhafte Form der Darstellung zu wählen, zumal es sich um ein sprödes und umstrittenes Thema handelt. Das ermöglicht uns, eine Vielzahl von Methoden und Gesichtspunkten in angemessener und hoffentlich fruchtbarer Weise zu erörtern, so daß wir den Leser auffordern dürfen, sich an unserm Gedankenaustausch über die herrschenden Kreise Amerikas zu beteiligen.

1 Die Führungsschichten ●

Der Macht eines gewöhnlichen Menschen sind verhältnismäßig enge Grenzen gezogen, die sich etwa mit denen seiner alltäglichen Umwelt decken, also mit den Grenzen seines Familien- und Freundeskreises, des Berufslebens und der Nachbarschaft. Doch selbst innerhalb dieses kleinen Bereichs scheint der Durchschnittsmensch von mächtigeren Kräften, die er weder begreifen noch meistern kann, getrieben zu sein. Auf umwälzende Veränderungen, die sein Verhalten und seine Anschauungen bestimmen, hat er keinerlei Einfluß, denn es liegt einfach in der Struktur der modernen Gesellschaft, daß sie dem Einzelnen Ziele setzt, die gar nicht die seinen sind. Von allen Seiten bedrängt und Veränderungen unterworfen, hat der Mensch unserer Massengesellschaft das Gefühl, ohne Lebensinhalt, ohne Ziel und Zweck in einem Zeitalter zu leben, das ihn zur Machtlosigkeit verurteilt.

Indessen sind keineswegs alle Menschen in diesem Sinne »gewöhnliche« Menschen. Die Zentralisierung sämtlicher Macht- und Informationsmittel bringt es mit sich, daß einige wenige in unserer Gesellschaft bestimmte Positionen einnehmen, von denen aus sie auf die anderen herabsehen und die Alltagswelt der Durchschnittsmenschen mit ihren Entscheidungen beeinflussen können. Diese wenigen sind nicht Sklaven ihres Berufs oder Gefangene ihres Arbeitsplatzes. Sie können vielmehr Arbeitsplätze für tausend andere schaffen oder beseitigen. Sie werden auch nicht von ständigen Alltags- und Familienpflichten eingeengt, sondern können ihnen, wenn sie wollen, jederzeit entfliehen. Sie sind auch nicht an einen bestimmten Ort gebunden, sondern können wohnen, wo und wie es ihnen beliebt. Für sie heißt es nicht, sie hätten nur »zu tun, was Tag und Stunde fordern«. Sie selber stellen nicht wenige dieser Forderungen auf und sorgen dann dafür, daß andere sie erfüllen.

Ob sie es zugeben oder nicht: Durch ihre Erfahrung im Umgang mit den technischen und politischen Machtmitteln sind sie der ganzen übrigen Bevölkerung weit überlegen. Die Durchschnittsamerikaner könnten durchaus von den Mächtigen sagen, was Jacob Burckhardt über die »großen Männer« geschrieben hat: »Sie sind alles das, was wir nicht sind.«¹

Diese herrschende Elite besteht aus Männern, die sich kraft ihrer Positionen hoch über den begrenzten Horizont des Durchschnitts erheben. Ihre Stellungen geben ihnen die Möglichkeit, Entscheidungen von größter Tragweite zu treffen. Dabei ist nicht so wesentlich, ob sie von dieser Möglichkeit Gebrauch machen und solche Entschlüsse wirklich fassen oder nicht. Ausschlaggebend ist vielmehr die Tatsache, daß sie auf Grund ihrer Schlüsselpositionen die Möglichkeit dazu haben. Unterlassen sie es zu handeln, versäumen sie, eine Entscheidung zu treffen, so hat dies oft schwerer wiegende Folgen als ihre tatsächlichen Entschlüsse; beherrschen sie doch die mächtigsten Hierarchien und Organisationen der modernen Gesellschaft. Sie leiten die großen Wirtschaftsunternehmen. Sie sitzen an den Schalthebeln des Staatsapparates und beanspruchen für sich alle Vorrechte, die sich daraus ergeben. Sie befehligen die Streitkräfte. Sie nehmen in unserer Gesellschaftsstruktur die strategisch wichtigen Kommandostellen ein und verfügen damit auch über alle Mittel, von der Macht, dem Reichtum und der Berühmtheit, deren sie sich erfreuen, wirksam Gebrauch zu machen.

Nun besteht aber die Elite der Mächtigen keineswegs aus einsamen Herrschern. Die eigentlichen Herren ihrer Ideen und Entschlüsse sind oft Referenten, Berater und Gutachter, die Lenker und Gestalter der öffentlichen Meinung. Unmittelbar unter der Elite stehen dann die Berufspolitiker der mittleren Machtsphäre: die Kongreßabgeordneten und Interessenvertreter einflußreicher Gruppen; außerdem die neue und die alte Ober-

schicht der Gemeinden, Städte und Regionen. Schließlich ist diese Führungsschicht noch in sehr eigenartiger, von uns noch genauer zu erforschender Weise mit den professionellen Berühmtheiten durchsetzt, die davon leben, daß man dauernd (aber, solange sie berühmt sind, niemals genug) über sie berichtet. Wenn diese Berühmtheiten auch nicht an der Spitze einer der herrschenden Hierarchien stehen, so sind sie doch häufig dazu imstande, die Aufmerksamkeit der breiten Masse auf sich und von anderen Dingen abzulenken oder einfach das Sensationsbedürfnis des Volkes zu befriedigen, aber auch unmittelbar Gehör bei denen zu finden, die selber Machtstellungen innehaben. Als Sittenrichter, Techniker der Macht, als Prediger des Wortes Gottes oder Schöpfer der Massengefühle mehr oder weniger ungebunden, gehören diese Ratgeber und Berühmtheiten mit zum Drama der Elite, dessen Hauptdarsteller die Männer in den Kommandostellen der großen institutionellen Hierarchien sind.

1.1 Staat – Wirtschaft – Militär

Die Wahrheit über Wesen, Zusammensetzung und Machtumfang der Elite ist nun durchaus kein Geheimnis, das nur wenige Eingeweihte kennen und ängstlich hüten. Die Beteiligten selber haben sehr unterschiedliche Ansichten über die Rolle, die sie beim Ablauf der Ereignisse und bei den Entscheidungen spielen. Häufig fühlen sie sich ihrer Rolle keineswegs sicher, und noch häufiger lassen sie sich bei der Einschätzung der eigenen Machtfülle von ihren Ängsten und Hoffnungen leiten. Doch wie groß auch ihre tatsächliche Macht sein mag: Die Mächtigen neigen dazu, sich ihrer nicht so deutlich bewußt zu sein wie des Widerstandes, den man ihr entgegensetzt. Hinzu kommt, daß sich die Angehörigen der Führungsschicht meist schon so sehr an die Methoden der »Public Relations« gewöhnt haben, daß sie deren Phraseologie mitunter sogar dann noch anwenden, wenn sie mit sich allein sind, und schließlich selber daran glauben. Dieses Rollenbewußtsein der agierenden Schauspieler ist nur einer von mehreren Faktoren, die man kennen muß, um die herrschenden Kreise wirklich zu verstehen, und viele, die glauben, es gäbe gar keine Elite oder jedenfalls keine von Bedeutung, begründen diese Meinung mit den Vorstellungen, die die Angehörigen der Führungsschicht von sich selber haben oder zu haben vorgeben.

Es gibt jedoch noch eine andere Ansicht, und diejenigen, die das – wenn vielleicht auch nur vage – Gefühl haben, daß im heutigen Amerika eine festgefügte und mächtige Elite existiert, führen dieses Gefühl auf den Gang der Geschichte unserer Zeit zurück. So haben sie während des Krieges die Vorherrschaft des Militärischen erlebt und folgern nun daraus, daß Generale, Admirale und andere Machthaber in ihrem Einflußbereich ungeheuer mächtig sein müssen. Sie mußten zusehen, wie der amerikanische Kongreß einer Handvoll Männer abermals die Entscheidung über Krieg und Frieden in der Welt überlassen hat. Sie wissen, daß die Atombombe auf Hiroshima im Namen der Vereinigten Staaten abgeworfen wurde, obwohl sie selber in dieser Angelegenheit niemals nach ihrer Meinung gefragt worden sind. Sie fühlen, daß sie in einer Zeit der großen Entscheidungen leben, und wissen, daß sie selber keine solchen Entscheidungen fällen. Deshalb folgern sie, ihrer historischen Erfahrung eingedenk, daß im Mittelpunkt des Zeitgeschehens eine Elite der Mächtigen stehen muß, die Entscheidungen trifft oder – zu treffen versäumt.

Die einen, die den Glauben an die große historische Bedeutung unserer Zeit teilen, vermuten nun, daß es eine solche Elite tatsächlich gibt und daß ihre Macht sehr groß sein muß. Die anderen, die den Berichten derer Gehör schenken, die offenbar an den großen Entscheidungen beteiligt sind, bezweifeln häufig, daß man überhaupt von einer Elite sprechen kann, deren Macht von entscheidender Bedeutung ist.

Beide Ansichten müssen berücksichtigt werden, obwohl weder die eine noch die andere dem Stand der Dinge voll gerecht wird. Will man die Macht der amerikanischen Elite

begreifen, so genügt es weder, von der geschichtlichen Bedeutung der Zeitereignisse auszugehen, noch darf man sich auf die Selbsteinschätzung der Männer verlassen, die offenkundig Entscheidungsgewalt haben. Hinter diesen Männern und den geschichtlichen Ereignissen stehen verbindend die großen Institutionen der modernen Gesellschaft: der Staat, die Wirtschaft und die Streitkräfte. Sie stellen heute die eigentlichen Machtmittel dar, und sie sind als solche von größerer Bedeutung als je zuvor in der Geschichte der Menschheit. Die Befehlsstellen an der Spitze dieser Hierarchien sind es, die uns den Schlüssel zum soziologischen Verständnis der Rolle liefern, die die Führungsschicht in den Vereinigten Staaten spielt.

In der amerikanischen Gesellschaft sind Wirtschaft, Politik und Militär die eigentlichen Machtzentren. Andere Institutionen liegen heute mehr oder weniger abseits der modernen Entwicklung und müssen sich von Fall zu Fall diesen drei großen Machtzentren unterordnen. Keine einzelne Familie hat beispielsweise soviel unmittelbare Macht in Angelegenheiten von nationaler Bedeutung wie etwa einer der großen Industriekonzerne; keine Kirche beeinflusst den äußeren Lebenslauf junger Amerikaner auch nur annähernd so stark und unmittelbar wie das Militär. Keine Hochschule hat an der Gestaltung historischer Ereignisse einen so machtvollen Anteil wie der Nationale Sicherheitsrat [National Security Council]. Kirche, Universität und Familie sind heutzutage nicht mehr selbständige Zentren nationaler Macht. Im Gegenteil, diese Institutionen werden immer mehr von Wirtschaft, Politik und Militär geformt, denn im Bereich dieser großen Drei vollziehen sich heute die Entwicklungen von entscheidender und fühlbarer Bedeutung.

Die Familie, die Kirchen, Schulen und Universitäten sind bemüht, sich dem modernen Leben anzupassen. Regierung, Militär und Wirtschaft geben ihm Gestalt, und damit machen sie sich die weniger bedeutsamen Institutionen zum Werkzeug. Die Kirchen stellen Feldgeistliche für die Streitkräfte, um deren Vernichtungswillen moralisch zu stärken. Die Hochschulen wählen junge Leute aus, bereiten sie auf ihre Aufgaben in der Wirtschaft vor und schulen sie für die besonderen Anforderungen der Streitkräfte. Die Familie im alten Sinne war natürlich schon seit langem durch die industrielle Revolution aufgelöst, und heute werden Vater und Sohn der Familie entrissen, wenn die Armee zu den Waffen ruft, und das nötigenfalls durch gesetzlichen Zwang. Die Leitbilder dieser Institutionen werden nur noch zur Rechtfertigung der Macht und der Entscheidungen der drei großen Machtgruppen benutzt.

Das Schicksal des modernen Menschen wird nicht mehr allein von der Familie bestimmt, in die er hineingeboren wurde oder -geheiratet hat, sondern in ständig wachsendem Maße von dem Wirtschaftsunternehmen, dem er seine Tatkraft und die besten Jahre seines Lebens widmet; auch nicht allein von Schule und Universität, die ihn ja nur während seiner Kindheit und Jugend erziehen und bilden, sondern weit mehr vom Staat, der ihn sein ganzes Leben lang in Anspruch nimmt. Und erst recht nicht mehr allein von der Kirche, in die er ab und zu seine Schritte lenkt, um Gottes Wort zu hören, sondern auch vom Militär, das ihn ständiger Disziplin unterwirft. Könnte sich die staatliche Zentralgewalt nicht fest darauf verlassen, daß die öffentlichen und privaten Schulen des Landes unerschütterliche Staatsbürgertreue einschärfen, so würde sie nach Wegen suchen, das von ihr unabhängige Schulsystem zu ändern. Gäbe es bei den fünfhundert führenden Wirtschaftsunternehmen der USA einen ähnlich hohen Prozentsatz an Konkursen, wie es Scheidungen unter den 37 Millionen amerikanischen Ehepaaren gibt, so wäre eine wirtschaftliche Katastrophe internationalen Ausmaßes unausbleiblich. Und wenn die Angehörigen der bewaffneten Streitkräfte dem Militär nicht mehr von ihrem Leben opferten, als sie ihrer Kirche zu geben bereit sind, so wäre eine Krise der Landesverteidigung die Folge.

In jedem der drei großen Bereiche hat das Institutionelle an Bedeutung gewonnen, sind die Einrichtungen größer und bürokratischer geworden, ist die Entscheidungsgewalt stärker zentralisiert. Hinter dieser Entwicklung steht eine Technisierung geradezu

phantastischen Ausmaßes, die von den Institutionen benutzt und gelenkt wird, während die Technik zugleich als Schrittmacher dieser Entwicklung wirkt.

- **Die Wirtschaft** – einst eine Vielzahl kleiner, sich gegenseitig im Gleichgewicht haltender Produktionseinheiten – wird heute von zweihundert bis dreihundert Riesenunternehmen beherrscht, die administrativ und politisch miteinander verflochten sind und gemeinsam die wirtschaftspolitischen Schlüsselstellungen einnehmen.
- **Die politische Ordnung** der USA, früher in Dutzende kleiner Staaten aufgesplittert und von einem schwachen Zentrum lose zusammengehalten, sieht heute so aus, daß eine straff zentralisierte Exekutivgewalt viele einstmals weit verstreute Machtbefugnisse auf sich vereinigt und mit ihrem Einfluß nun in jeden noch so entfernten Bezirk der Gesellschaft vordringt.
- **Der militärische Apparat**, in der Vergangenheit klein und unbedeutend und von der Miliz der Bundesstaaten mit Argwohn betrachtet, ist heute zum größten und kostspieligsten Instrument der Regierung geworden und zeigt bereits, obgleich er sich mit den Mitteln der modernen Werbung ein freundliches Aussehen zu geben versucht, die ganze sture und schwerfällige Perfektion einer üppig wuchernden Bürokratie.

In jedem der drei Bereiche sind die Machtmittel, die den entscheidenden Männern an der Spitze zur Verfügung stehen, ungeheuer ausgedehnt, die Exekutivbefugnisse der Zentrale erweitert, moderne Verwaltungsmethoden eingeführt und bedeutend verfeinert worden.

Mit ihrer Ausweitung und Zentralisierung werden diese Apparate wirkungsvoller und ihre wechselseitigen Beziehungen enger. So können die Entscheidungen einiger weniger Großkonzerne die internationale politische und militärische Entwicklung wie auch die Weltwirtschaftslage beeinflussen. Die Entschlüsse der führenden Militärs beruhen ihrerseits auf der politischen und wirtschaftlichen Lage und wirken zugleich nachhaltig auf sie zurück, wie die politischen Entscheidungen die wirtschaftlichen und militärischen Pläne bestimmen. Die Zeiten sind vorbei, in denen es auf der einen Seite die Wirtschaft, auf der anderen Seite den Staat und als Teil der staatlichen Ordnung das für Politik und Geschäft völlig belanglose Militär gab.

Heute ist die Wirtschaft ein politischer Faktor, der mit militärischen Einrichtungen und Entscheidungen tausendfach verbunden ist. Beiderseits des die ganze Welt in zwei Lager spaltenden Risses, der durch Mitteleuropa und die asiatischen Randgebiete verläuft, besteht eine ständig wachsende Verflechtung der wirtschaftlichen, politischen und militärischen Strukturen. Den staatlichen Eingriffen in die Wirtschaft entsprechen Interventionen der Wirtschaft im staatlichen Bereich. Dieses Machtdreieck, auf dem die enge Verflechtung der Führungsgruppen beruht, prägt den geschichtlichen Charakter unserer Zeit.

Wie stark die drei Bereiche ineinandergreifen, zeigte sich in jeder Entwicklungsphase der modernen kapitalistischen Gesellschaft: Ob Depression, Krieg oder Wirtschaftsblüte – stets wird den führenden Männern die gegenseitige Abhängigkeit der drei großen Bereiche bewußt. Noch im 19. Jahrhundert, als die gesellschaftlichen Institutionen weniger umfangreich waren, vollzog sich ihr freies Zusammenwirken in der liberalen Wirtschaft durch das ungehinderte Spiel der am Markt beteiligten Kräfte und im Bereich der sich selber überlassenen Politik durch Aushandeln und Abstimmen. Man glaubte, daß aus den Gleichgewichtsstörungen und Reibungen, die als Folgen der damals noch begrenzten Entscheidungen auftraten, zu gegebener Zeit ein neues Gleichgewicht hervorgehen würde. Diese Annahme läßt sich heute nicht mehr aufrechterhalten, und die Männer an der Spitze der drei herrschenden Machtgruppen sind sich darüber auch längst im klaren.

Bei einer solchen Tragweite wirken sich Entschlüsse – oder auch die Unentschlossenheit – in einem der drei Bereiche bis weit in die beiden anderen hinein nachhaltig aus. Daher besteht die Tendenz, die wichtigsten Entscheidungen entweder zu koordinieren oder aufzuschieben. Das ist nicht immer so gewesen. Als noch zahlreiche kleinere Unternehmen den Charakter der Wirtschaft bestimmten, konnten beispielsweise viele bankrott gehen, ohne daß dies mehr als nur lokale Auswirkungen gehabt hätte; die politischen und militärischen Behörden pflegten nicht einzugreifen. Könnten sie heute, angesichts des politischen Machtanspruchs und der weltweiten militärischen Verpflichtungen, tatenlos zusehen, wie Unternehmen, die in der privaten Wirtschaft eine Schlüsselstellung einnehmen, dem Zusammenbruch entgegengehen? So kommt es immer häufiger zu Eingriffen in die Sphäre der Privatwirtschaft, und dabei werden die Entscheidungen der einen Führungsspitze von den Vertretern der beiden anderen ständig überprüft. Eine immer engere Verflechtung der wirtschaftlichen, der politischen und der militärischen Sphäre ist die Folge.

An der Spitze jedes der drei erweiterten und zentralisierten Bereiche sind jene Führungsschichten entstanden, die die wirtschaftliche, politische und militärische Elite bilden. An der Spitze der Wirtschaft stehen neben den Großaktionären die Generaldirektoren, an der des Staates steht die politische Führungsgruppe und an der des militärischen Apparats jene Elite von halb soldatischen, halb staatsmännischen Führern, wie sie sich in den Generalstäben und höheren Offiziersrängen zusammenfinden. Da sich die Machtbereiche der drei großen gesellschaftlichen Institutionen – Staat, Wirtschaft und Militär – überschneiden und die Entscheidungen sich allumfassend auswirken, rücken die mächtigen Führer der drei Gruppen zusammen und bilden so die Macht-Elite Amerikas.

1.2 Institutionelle Machtmittel

Die Führungsgruppen, die diese Kommandostellen einnehmen, werden häufig danach beurteilt, was die einzelnen Mitglieder besitzen, nämlich einen größeren Anteil an den Gütern des Lebens als die gewöhnlichen Sterblichen. Von diesem Gesichtspunkt aus bestände die Elite ganz einfach aus jenen, die das meiste von dem haben, was man besitzen kann, und dazu gehören nach allgemeiner Ansicht Geld, Macht und Ansehen und ein sich daraus ergebender Lebensstil.²

In Wirklichkeit bilden aber die Elite nicht einfach jene, »die das meiste haben«, denn daß sie »das meiste haben«, ist ja nur eine Folge ihrer Stellung in den drei großen gesellschaftlichen Institutionen, die die unentbehrliche Grundlage von Macht, Reichtum und Ansehen darstellen und zugleich die wichtigsten Mittel sind, Macht auszuüben, Reichtum zu erwerben und zu erhalten sowie höhere Prestigeansprüche zu erfüllen.

Unter den Mächtigen verstehen wir natürlich jene Menschen, die imstande sind, ihren Willen auch gegen den Widerstand anderer durchzusetzen. Dementsprechend kann niemand wirklich mächtig sein, ohne Zugang zu den Befehlsstellen der Großorganisationen der Gesellschaft zu haben, denn mit Hilfe dieser institutionellen Machtmittel setzen sich die wirklich Mächtigen in erster Linie durch. Hochgestellte Persönlichkeiten des politischen Lebens und Inhaber von Schlüsselpositionen des Regierungsapparats verfügen über solche institutionellen Machtmittel, desgleichen die Generäle und Admirale sowie die Hauptaktionäre und Vorstände der Großunternehmen. Zwar ist nicht alle Macht so verankert, noch wird sie ausschließlich mit Hilfe solcher Großorganisationen ausgeübt. Aber nur in und mit ihnen kann Macht einigermäßen von Dauer und Bedeutung sein.

Auch Reichtum wird in und durch Institutionen erworben und erhalten. Die Pyramide des Reichtums kann nicht allein nach denen beurteilt werden, die an der Spitze stehen, denn neben die kleine Zahl von Familien, in denen sich großer Reichtum vererbt, treten

heute in wachsendem Maße die wirtschaftlichen Institutionen der modernen Gesellschaft, und jede einzelne der reichsten Familien ist seit langem aufs engste mit einem der Mammutunternehmen verbunden, oft nicht allein durch Eigentumsrechte, sondern häufig auch durch Direktorenposten. Die heutigen großen Industrie- und Handelsunternehmen sind zwar die wichtigste Quelle des Reichtums, doch im Spätkapitalismus ebnet oder verbaut auch das politische Getriebe manchen Weg zu großem Wohlstand. Höhe und Quelle des Einkommens, Macht über das Produktionskapital wie über die Verbrauchsgüter – alles hängt von der Stellung innerhalb der Volkswirtschaft ab. Wenn unser Interesse an den reichen Leuten über bloße Neugier hinausgeht und sich nicht nur auf eine Betrachtung ihrer verschwenderischen oder geizigen Lebensführung beschränken soll, so müssen wir ihre Beziehungen zu den modernen Formen wirtschaftlichen Besitzes und zum Staate prüfen, denn diese Beziehungen entscheiden über die Aussichten des Einzelnen, große Vermögen zu bilden und zu erhalten oder hohes Einkommen zu erzielen.

Auch hohes Ansehen ergibt sich mehr und mehr aus der Zugehörigkeit zu den großorganisatorischen Machtgruppen der Gesellschaft. Dabei spielt es natürlich eine große und häufig entscheidende Rolle, welche Beziehungen zu dem Publicity-Apparat bestehen, der heute ein Kernstück aller großen Institutionen geworden und aus dem öffentlichen Leben Amerikas gar nicht mehr wegzudenken ist. Hinzu kommt, daß die Spitzengarnitur der Hierarchien der Wirtschaft, des Staates und des Militärs in wachsendem Maße austauschbar geworden ist, was unter anderem bewirkt, daß man Prestige nach und nach in den verschiedenen Bereichen erwerben kann. Zum Beispiel kann das Ansehen eines Einzelnen eine militärische Führerrolle zur Grundlage haben, dann durch eine leitende Stellung an einer von der Wirtschaft geförderten Universität gefestigt werden und schließlich im politischen Bereich zur höchsten Geltung kommen. Dort kann, wie das Beispiel General Eisenhowers zeigt, mit dem Gipfel des Ansehens zugleich der Gipfel der Macht erreicht werden. Genau wie beim Reichtum und bei der Macht gilt auch beim Prestige die Regel: Je mehr man davon hat, desto mehr kann man dazugewinnen. Und auch bei so unterschiedlichen Größen wie diesen gilt das Prinzip der Austauschbarkeit: Wer bereits reich ist, kann leichter Macht gewinnen als ein Armer; wer schon gesellschaftliches Ansehen hat, kann eher zu Wohlstand kommen als Leute ohne Ansehen.

Entfernen wir einmal in Gedanken die hundert mächtigsten, die hundert reichsten und hundert berühmtesten Amerikaner aus den von ihnen eingenommenen institutionellen Positionen, die ihnen Macht über Menschen und Kapital geben, entfernen wir sie aus dem Wirkungsbereich der Massenmedien, die sie ins Rampenlicht der Öffentlichkeit stellen – sie wären machtlos, arm und unbekannt. Denn die Macht haftet nicht dem einzelnen Menschen an; Reichtum liegt nicht in der Person, und Berühmtheit ist auch niemandem von Natur aus gegeben. Um berühmt, reich oder mächtig zu sein, bedarf es des Zugangs zu den Großorganisationen, eben weil die Stellung des Einzelnen innerhalb der gesellschaftlichen Einrichtungen weitgehend entscheidet über seine Aussichten, reich, mächtig und berühmt zu werden und zu bleiben.

1.3 Die Eltie als innerer Kreis

Man kann die führenden Personenkreise auch als Angehörige einer obersten Gesellschaftsschicht auffassen, als eine Reihe von Gruppen, deren Mitglieder sich untereinander kennen, sich häufig gesellschaftlich und geschäftlich begegnen und deshalb bei ihren Entscheidungen aufeinander Rücksicht nehmen.

Dieser Auffassung entsprechend fühlt sich die Elite als der innere Kreis der oberen Gesellschaftsklasse und wird auch von anderen so angesehen. Die Elite bildet ein mehr oder weniger festgefügt soziales und psychologisches Ganzes; ihre Mitglieder sind selbstbewußte Angehörige einer sozialen Klasse, in die man entweder aufgenommen wird oder nicht. Es gibt hier weniger eine zahlenmäßige als eine qualitative Abgrenzung gegenüber denen, die nicht dazugehören. Wer zur Elite gehört, ist sich dessen auch mehr oder weniger bewußt und benimmt sich gegenüber seinesgleichen anders als im Umgang mit Angehörigen der übrigen Klassen. Man akzeptiert und versteht sich, man heiratet untereinander und neigt dazu, wenn nicht völlig gleich, so doch zumindest sehr ähnlich zu denken und zu handeln.

Wir wollen aber durch diese Definition nicht vorschnell entscheiden, ob die Männer in den Kommandostellen bewußte Mitglieder einer solchen gesellschaftlich anerkannten Klasse sind oder ob die Macht-Elite vorwiegend aus einer solchen klar und deutlich umrissenen Klasse stammt. Das sind Fragen, die noch zu untersuchen sind. Doch damit wir erkennen können, was wir klären wollen, müssen wir eine Tatsache festhalten, die aus allen Biographien und Memoiren der Reichen, Mächtigen und Berühmten klar ersichtlich ist: Was die Angehörigen dieser Führungsschichten sonst auch immer sein mögen, sie sind stets zugleich Mitglieder sich überschneidender »Kreise« und miteinander verflochtener Cliques. Die »auf derselben Terrasse sitzen« üben eine starke Anziehungskraft aufeinander aus, die ihnen – und den anderen – oftmals erst dann richtig bewußt wird, wenn sie sich zu einer Abgrenzung genötigt fühlen, wenn sie plötzlich in gemeinsamer Abwehr von Eindringlingen, in geschlossener Front gegen Außenseiter, begreifen, was sie gemeinsam haben.

Die Vorstellung einer solchen herrschenden Schicht bedeutet zugleich, daß die Mehrzahl ihrer Mitglieder gleichartiger gesellschaftlicher Herkunft ist, daß sie ihr ganzes Leben hindurch vielfältige informelle Beziehungen zueinander pflegen und daß die Schlüsselpositionen in den Hierarchien des Geldes, der Macht und der Berühmtheit bis zu einem gewissen Grade austauschbar sind.

Dabei müssen wir uns sofort darüber klar werden, daß sich eine amerikanische Eliteschicht, wenn es sie gibt, aus ganz bestimmten historischen Gründen in ihrer gesellschaftlichen Form und in ihrem Erscheinungsbild von der Aristokratie, die einst, untereinander versippt und verschwägert, über die Völker Europas geherrscht hat, erheblich unterscheiden muß.

1.4 Kein erblicher Adel

Die Tatsache, daß die Vereinigten Staaten niemals eine feudale Epoche durchlebt haben, ist von entscheidender Bedeutung für die Art ihrer Elite wie für die amerikanische Gesellschaft als historisches Ganzes. Denn daraus folgt, daß es in Amerika keinen Adel und keine Fürsten aus der vorkapitalistischen Ära gegeben hat, die in scharfer Opposition zum gehobenen Bürgertum standen, was wiederum bedeutet, daß das amerikanische Bürgertum nicht nur den Reichtum, sondern auch Macht und Prestige monopolisieren konnte. Keine Adelsfamilien konnten je die Schlüsselstellungen des Landes einnehmen, alle gesellschaftlichen Tugenden für sich allein beanspruchen oder gar ihre Vormachtstellung ausdrücklich durch Berufung auf ererbte Rechte begründen. Kein hoher kirchlicher oder höfischer Würdenträger, kein mit zahllosen Privilegien ausgestatteter Großgrundbesitz, keine Adelschicht mit alleinigem Anspruch auf die Offizierslaufbahn hat sich in den Vereinigten Staaten dem reich gewordenen Bürgertum je widersetzt und ihm, auf Geburt und Vorrecht pochend, den Aufstieg verwehrt.

Das besagt nun aber keineswegs, daß es in den Vereinigten Staaten keine Oberschichten gäbe, und ihre Herkunft aus einem Mittelstand, der keine anerkannte Aristokratie über sich hatte, bedeutet nicht, daß sie »Mittelstand« geblieben wären, als ihnen ihre Millionen die zum gesellschaftlichen Aufstieg erforderliche Überlegenheit gaben.

Herkunft und fehlende Tradition haben die Oberschichten in Amerika vielleicht etwas weniger hervortreten lassen als anderswo. Doch in den Vereinigten Staaten gibt es Macht und Reichtum in einem Ausmaße, von dem die Angehörigen der mittleren und unteren Schichten sehr wenig wissen, von dem sie nicht einmal etwas ahnen. Es gibt Familien, deren ungeheurer Reichtum von dem Auf und Ab der Konjunktur überhaupt nicht berührt wird, während diejenigen, die nur als wohlhabend gelten können, und erst recht die breiten Massen jede Veränderung der Wirtschaftslage deutlich zu spüren bekommen. Es gibt auch mächtige Männer, die in ganz kleinen Gruppen Entscheidungen von ungewöhnlicher Tragweite für die übrige Bevölkerung des Landes treffen.

Die amerikanische Elite trat in die moderne Geschichte als eine Bourgeoisie ein, der praktisch niemand Widerstand leistete. Kein Bürgertum irgendeiner anderen Nation hat je ähnliche Chancen und Vorteile gehabt. Ohne Nachbarn von militärischem Gewicht, konnte diese Bourgeoisie einen weiten, von der Welt abgeschnittenen Kontinent, ein riesiges Gebiet, strotzend von Rohstoffquellen, das arbeitswillige Menschen anlockte, leicht erschließen. Die Grundlagen der Machtentfaltung und eine Ideologie zu ihrer Rechtfertigung waren bereits vorhanden. Gegen merkantilistische Beschränkungen hatten sie den Grundsatz des »Laissez faire« mit auf den Weg bekommen. Gegen die Plantagenbesitzer des Südens setzten sie ihren Geist des Industrialismus durch. Der Unabhängigkeitskrieg machte den Kolonialansprüchen des britischen Adels ein Ende. Die englandtreuen Kolonisten flüchteten außer Landes, und viele große Güter wurden aufgeteilt. Unter Präsident Jackson wurde mit den Vorrechten und besonderen Prestigeansprüchen der alten Familien Neuenglands aufgeräumt. Der Bürgerkrieg zerbrach die Macht und damit auch bald das gesellschaftliche Ansehen der aristokratischen Oberschicht, die zuvor in den Südstaaten Anspruch auf höhere Wertschätzung erhoben hatte. Das Tempo der kapitalistischen Entwicklung verhinderte, daß sich in den USA ein erblicher Adel hielt oder bildete.

Keine festgegründete herrschende Klasse, die im Grundbesitz ihre Wurzeln hatte und durch Kriegeruhm zur Blüte kam, konnte in Amerika das historische Vordringen von Handel und Industrie aufhalten und sich die kapitalistische Elite so unterordnen, wie es zum Beispiel in Deutschland oder Japan geschah. Keine herrschende Klasse irgendwo in der Welt konnte sich mit der Amerikas messen, sobald das industrielle Potential und die daraus resultierende Stärke geschichtlich wirksam wurden. Das Schicksal Deutsch-

lands und Japans in den zwei Weltkriegen des 20. Jahrhunderts legt ebenso deutlich Zeugnis dafür ab wie das Schicksal Großbritanniens und seiner geradezu typischen herrschenden Klasse: New York wurde unausweichlich zum wirtschaftlichen und Washington zum politischen Zentrum der westlichen kapitalistischen Welt.

Die Elite, die die Schlüsselstellungen Amerikas einnimmt, kann als eine Gruppe angesehen werden, deren Angehörige im Besitz von Macht, Reichtum und öffentlichem Ansehen sind: als Oberschicht einer kapitalistischen Gesellschaft. Sie kann auch nach psychologischen und moralischen Merkmalen beschrieben werden: als Auslese hervorragender Persönlichkeiten, als Menschen von überlegener Wesensart und größerer Tatkraft.

1.5 Der Gedanke der Gegen-Elite

Der Humanist beispielsweise würde »Elite« nicht als soziologische Kategorie, nicht als Gesellschaftsschicht verstehen, sondern nur als wenige Einzelne, die über sich selber hinauszuwachsen versuchen, also edler, tüchtiger und aus besserem Holz geschnitzt sind als die anderen. Ob sie reich oder arm sind, spielt dabei keine Rolle, auch nicht, ob sie eine hohe oder niedrige Stellung bekleiden, ob man sie verehrt oder verachtet. Sie zählen einfach zur Elite, weil sie eine bestimmte Art von Menschen sind. Alle anderen gehören nach ihrer Auffassung zu der trägen, in armseliger Mittelmäßigkeit dahindämmernden Masse.

Eine solche Auffassung ohne sozialen Bezug versuchen neuerdings einige amerikanische Schriftsteller mit konservativen Neigungen zu entwickeln. Die meisten ethischen und psychologischen Auffassungen von der Elite sind weit weniger hochtrabend: Sie gehen nicht vom Einzelmenschen aus, sondern von der Schicht als ganzer. Solche Gedanken tauchen stets in einer Gesellschaft auf, in der einige mehr besitzen als die übrigen. Wer Vorteile hat, will meist nicht wahrhaben, daß er nur zufällig Vorteile genießt. Viel lieber sieht er sich als einen Menschen, der solcher Vorteile *wert* ist, der *verdient*, was er besitzt. Er glaubt dann sogar, er gehöre »von Natur« zur Elite, und nimmt schließlich an, daß seine Besitztümer und Vorrechte nur die natürlichen Zugaben sind, die sich aus seiner Zugehörigkeit zur Elite sozusagen von selber ergeben. In diesem Sinne liegt dem Gedanken, daß die Elite aus Menschen vornehmen Wesens und höherer Moral besteht, eine Ideologie zugrunde, welche die Elite als privilegierte, herrschende Klasse begreift, wobei es gleichgültig ist, ob diese Ideologie von der Elite selber stammt oder eigens für sie von anderen erfunden wurde.

In Zeiten, in denen es Mode ist, die Gleichheit aller Menschen zu betonen, kommt bei den intelligenteren und urteilsfähigeren Angehörigen der mittleren und unteren Schichten wie auch bei einigen schuldbewußten Mitgliedern der Oberschicht mitunter der Gedanke einer Gegen-Elite auf. In der westlichen Welt gibt es sogar eine uralte Tradition mannigfacher Vorstellungen von den Armen, Ausgebeuteten und Unterdrückten als den eigentlich Tugendhaften, Weisen und Gesegneten. Dieser moralische Gedanke einer Gegen-Elite ursprünglich höherer Wesen, die zu niedrigem Dasein verurteilt sind, entstammt der christlichen Lehre und konnte von den breiten Massen zur Rechtfertigung harter Kritik an den herrschenden Eliten und zur Kultivierung utopischer Vorstellungen von einer neuen, kommenden Elite benutzt werden.

Die moralische Konzeption einer Elite ist jedoch nicht immer nur als Ideologie von Bevorzugten oder als Gegenideologie der Benachteiligten zu verstehen, sondern enthält häufig einen wahren Kern. Denn viele Angehörige der Oberschicht haben lange genug besondere Erfahrungen gesammelt und bedeutende Vorrechte genossen und können schließlich wirklich dem Typ nahekommen, der zu sein sie vorgeben. Selbst wenn man – mit Recht – die Vorstellung verwirft, daß die Angehörigen der Elite angeborene We-

sensvorzüge haben, so ist andererseits der Gedanke, daß die besondere Erfahrung und Ausbildung auch bestimmte Charaktereigenschaften hervorbringt, nicht ganz von der Hand zu weisen.

Nur mit Vorbehalten und ironisch läßt sich heute noch sagen, daß die Elite einen höheren Typus Mensch repräsentiert, denn die Leute, die für die Spitzenstellungen auserwählt wurden und »mit ihrem Amt gewachsen« sind, haben um sich herum ihre Sprecher, Ratgeber, Werbefachleute und Manuskriptschreiber, die die Vorstellungen, die der große Mann von sich hat, korrigieren und formen, die sein der Öffentlichkeit präsentiertes Erscheinungsbild entwerfen und auch an seinen Entscheidungen mitwirken. In dieser Hinsicht gibt es natürlich innerhalb der Führungsschicht erhebliche Unterschiede. Aber allgemein gesprochen wäre es im Hinblick auf Amerika naiv, in irgendeiner der bedeutenden Elitegruppen nur den im Vordergrund stehenden Personenkreis sehen zu wollen. Die Elite der Vereinigten Staaten von heute erscheint weniger als eine Anzahl von Einzelpersonlichkeiten, sie besteht vielmehr aus Gebilden, die geschaffen wurden, um der Öffentlichkeit als Standard-»Persönlichkeiten« präsentiert zu werden. Selbst die anscheinend ganz auf eigenen Füßen stehenden Berühmtheiten sind gewöhnlich nur synthetische Produkte eines fleißigen Stabes von Fachleuten, der Woche für Woche die Einfälle liefert und selbst die geistreichen kleinen Scherze, die ein berühmter Mann zuweilen ganz »spontan« und »zufällig« macht, systematisch entwickelt und sorgfältig auf ihre gute Wirkung hin prüft.

Dennoch akzeptiert und formt die Elite, wenn man sie als Gesellschaftsschicht oder Gruppe von Leuten in Schlüsselpositionen auffaßt, nur ganz bestimmte Persönlichkeitstypen, während sie andere ausschließt. Was aus einem Menschen moralisch und psychologisch wird, ist weitgehend durch seine Erfahrungen und die institutionelle Rolle bestimmt, die ihm zuteil wird und die zu spielen man von ihm erwartet. Geht man an diese Dinge als Biograph heran, so ergibt sich, daß der Angehörige der Oberschicht von seinen Beziehungen zu anderen Menschen seiner Klasse beeinflusst wird. Das geschieht in einer Reihe von kleinen beruflichen und gesellschaftlichen Gruppen, zu denen er zeitweilig gehört und zu denen er jederzeit zurückkehren kann. So betrachtet stellt die Elite eine Anzahl führender Kreise dar, deren Mitglieder ausgewählt, geformt und gutgeheißen werden und denen daher der direkte Zugang zu den Chefs der institutionellen Hierarchien unserer modernen Gesellschaft offensteht. Wenn es überhaupt eine psychologische Erklärung des Begriffs Elite gibt, so liegt sie darin, daß diese Menschen in ihrer Person einen ausgeprägten Sinn für unpersönlich zu treffende Entscheidungen mit feinfühligem Rücksichtnahme aufeinander verbinden.

Um die Elite als Gesellschaftsklasse begreifen zu können, müssen wir zunächst eine Reihe von kleineren Milieustudien treiben. Dabei ist, geschichtlich gesehen, das hervorstechendste Milieu zweifellos das der alten Familien der Oberklasse. Heute sind jedoch die wichtigsten die höhere Schule und der großstädtische Klub.

1.6 Die anonyme Vielzahl

Diese unterschiedlichen Auffassungen von der Elite sind, wenn man sie richtig versteht, eng miteinander verbunden, und wir werden sie für diese Untersuchung über erfolgreiche Amerikaner sämtlich verwenden. Wir werden der Reihe nach mehrere Führungsgruppen unter dem Gesichtspunkt untersuchen, daß sie Anwärter für die Elite stellen, und werden uns dabei an jene Institutionen halten, die das Bild der heutigen amerikanischen Gesellschaft bestimmen.

Wir werden dabei die in und zwischen diesen Institutionen bestehenden Querverbindungen von Reichtum, Macht und Ansehen aufzuspüren suchen. Aber unser Hauptanliegen bleibt die Frage nach der wirklichen Macht der Männer, die heute die höchsten Kommandostellen innehaben, und nach der Rolle, die sie in der Geschichte unserer Epoche spielen.

Eine solche Elite kann als allmächtig gelten, ihr Einfluß auf einen umfassenden Geheimplan zurückgeführt werden. So erklärt beispielsweise der Vulgär-Marxismus die Ereignisse und Entwicklungstendenzen mit dem »Willen der Bourgeoisie«, der Nazismus durch eine »Verschwörung des Weltjudentums«, der kleine Mann im heutigen Amerika mit der »verborgenen Macht« kommunistischer Agenten. Nach solchen und ähnlichen Anschauungen von der allmächtigen Elite als der geschichtlichen Ursache ist die elitebildende Gruppe niemals ganz sichtbar. Sie ist dann tatsächlich so etwas wie ein weltlicher Ersatz für den Willen Gottes und scheint auch als eine Art Vorsehung wirksam zu werden, nur daß man dabei eine wesentliche Einschränkung macht: Man schreibt für gewöhnlich Menschen, die nicht zur Elite gehören, die Fähigkeit zu, erfolgreich Widerstand zu leisten und die »Allmächtigen« schließlich zu stürzen.

Die umgekehrte Ansicht, daß nämlich die Elite völlig machtlos sei, ist heute bei liberal gesinnten Beobachtern recht populär geworden. Sie vertreten die Auffassung, daß die Elite alles andere als allmächtig, vielmehr so zersplittert sei, daß ihr jede Möglichkeit des Zusammenwirkens als geschichtsbildender Kraft fehle. Ihre Unsichtbarkeit habe nichts Geheimnisvolles an sich, sondern sei nur die Unsichtbarkeit der anonymen Vielzahl. Die Leute in den offiziellen Führungspositionen seien durch den Druck anderer Führungsgruppen oder von der Öffentlichkeit als Wählerschaft oder aber durch die von der Verfassung gesetzten Grenzen derart in Schach gehalten, daß man sagen könne, es gäbe zwar Oberschichten, aber keine wirklich herrschende Klasse, zwar einzelne Mächtige, aber keine Elite der Macht, zwar eine gesellschaftliche Schichtung, aber kein eigentliches Machtzentrum. Im Extrem ist diese Vorstellung einer durch ständige Kompromisse geschwächten und bis zur völligen Bedeutungslosigkeit aufgesplitterten Elite nur ein Ersatz für den Glauben an ein unpersönliches Kollektivschicksal, denn nach dieser Ansicht haben die Entscheidungen der sichtbaren Führer keine geschichtliche Bedeutung.

Überall in der Welt scheint die Vorstellung von einer allmächtigen Elite vorherrschend zu sein. Alle erfreulichen Ereignisse und jede vorteilhafte Entwicklung werden von den Leuten, die die öffentliche Meinung machen, im Handumdrehen den Führern des eigenen Landes zugeschrieben, die Schuld an allem Unglück und jeder nachteiligen Entwicklung dagegen dem fernen Feind. In beiden Fällen geht man von der Allmacht böser Herrscher oder großer Führer aus.

Innerhalb der Nation ist das entsprechende Verfahren etwas komplizierter: Ist von der Macht der eigenen Partei oder Gruppe die Rede, so wird diese wie auch ihre Führung stets als »machtlos« hingestellt, und nur »das Volk« ist allmächtig. Handelt es sich jedoch um die Macht der gegnerischen Partei oder Gruppe, so wird diese als allmächtig bezeichnet, das Volk dagegen für machtlos erklärt.

Ganz allgemein neigen Amerikaner in Machtpositionen dazu, aus konventionellen Gründen ihre wahre Macht zu verleugnen. Kein Amerikaner will als jemand gelten, der nach einem öffentlichen Amt strebt, damit er von dort aus herrschen oder regieren kann. Er behauptet vielmehr, nur deshalb nach dem Amt zu streben, weil er dort besser »dem Volke dienen« könne. Er bezeichnet sich deshalb auch niemals als Beamten, als den Bürokraten, der er ist, sondern stets als »public servant«, als Diener der Öffentlichkeit. Diese Pose ist inzwischen zum Bestandteil des öffentlichen Auftretens aller mächtigen Männer geworden, und konservative Schriftsteller legen diese Erscheinung häufig sogar als ein Anzeichen für die »amorphe Machtsituation« aus, die sich in den USA angeblich zu entwickeln beginne. Doch die »Machtsituation« im heutigen Amerika ist weit weniger »amorph« als die Denkweise jener, die glauben, darin ein romantisches Durcheinander erblicken zu können. Auch handelt es sich nicht bloß um eine vorübergehende »Situation«, sondern vielmehr um eine klar abgestufte und dauerhafte Struktur. Wenn diejenigen, die die obersten Stufen einnehmen, auch nicht allmächtig sind, so sind sie andererseits doch nicht machtlos. Wir müssen Größe, Formen und Reichweite der Macht erkennen, ihre Abstufungen erfassen, wenn wir die Machtfülle der Elite ermessen wollen.

Wäre die Macht, über Fragen von nationaler Bedeutung zu entscheiden, völlig gleichmäßig verteilt, so gäbe es keine Macht-Elite; es gäbe auch keine Stufen der Machtfülle, sondern eine vollkommen gleichmäßige Machtverteilung. Im umgekehrten Falle, das heißt, wenn sich alle Macht ausschließlich in den Händen einer kleinen Gruppe befände, gäbe es ebenfalls keine Abstufung, sondern nur die kleine Gruppe der mächtigen Herrscher und die riesige, undifferenzierte Masse der machtlosen Beherrschten. Die heutige amerikanische Gesellschaft entspricht weder dem einen noch dem anderen Extrem, und doch ist es nützlich, sich diese Möglichkeiten einmal vor Augen zu führen, weil so das Verständnis für die tatsächliche Machtstruktur in den Vereinigten Staaten und die Stellung der Macht-Elite in ihr wesentlich erleichtert wird.

In jeder der mächtigen Institutionen der modernen Gesellschaft gibt es eine Machtabstufung. Kein Straßenhändler hat in irgendeinem gesellschaftlichen Bereich soviel Macht wie der Generaldirektor eines großen Konzerns. Kein Leutnant an der Front ist so mächtig wie der Stabschef im Pentagon. Kein Hilfspolizist hat soviel Autorität wie der Präsident der Vereinigten Staaten. Um die Macht-Elite definieren zu können, müssen wir also zunächst entscheiden, auf welcher Stufe der Macht wir die Grenze ziehen wollen. Setzen wir sie zu tief an, so wird die Elite so umfangreich, daß sie aufhört, eine Elite zu sein. Setzen wir die Grenze zu hoch, dann wird der Kreis der Auserlesenen zu klein. Wir wollen deshalb erst einmal eine vorläufige, sozusagen erst mit Bleistift ange deutete Linie ziehen und die Macht-Elite ganz grob als diejenigen politischen, wirtschaftlichen und militärischen Gruppen umschreiben, die als kompliziertes Gebilde einander überschneidender Kreise an allen Entscheidungen von zumindest nationaler, wenn nicht internationaler Tragweite teilhaben. Wenn Entscheidungen von solcher Tragweite gefällt werden, ist also jedesmal die Macht-Elite im Spiel.

Wenn wir gesagt haben, daß in der modernen Gesellschaft offensichtlich eine Abstufung der Macht und ihrer Anwendungsmöglichkeiten gegeben ist, so will das nicht heißen, daß die Mächtigen sich einig sind, daß sie genau wissen, was sie tun, oder daß sie bewußt an einer gemeinsamen Verschwörung beteiligt sind. Mit diesen Problemen werden wir am besten fertig, wenn wir uns zunächst mit der gesellschaftlichen Stellung der Mächtigen sowie mit den Folgen ihrer Entscheidungen beschäftigen und dann erst nach dem Ausmaß ihres Verantwortungsbewußtseins oder der Reinheit ihrer Motive fragen. Drei Dinge sind es, auf die wir bei unserer Untersuchung achten müssen:

1. Einmal die Psychologie der verschiedenen Eliten in ihrem jeweiligen Milieu. Soweit sich die Macht-Elite aus Männern gleicher Herkunft und Bildung zusammensetzt, die sich auch in Laufbahn und Lebensstil ähneln, sind die psychologischen

und gesellschaftlichen Grundlagen ihrer Zusammengehörigkeit gegeben. Im öffentlichen Ansehen, das sie gemeinsam genießen, und deutlicher noch in der Austauschbarkeit von Machtstellungen kommt das zum Ausdruck.

2. Hinter dieser möglichen psychologischen und gesellschaftlichen Zusammengehörigkeit liegt die Struktur und Arbeitsweise der großorganisatorischen Hierarchien, die von der politischen, wirtschaftlichen und militärischen Elite geführt werden. Je größer diese verschiedenen Machtbereiche sind, desto weiter reicht auch der Einfluß der jeweiligen Macht-Elite. Form und Aufbau der einzelnen Hierarchie und die Art ihrer Beziehungen zu den anderen bestimmen weitgehend das Verhältnis der verschiedenen Machtzentren zueinander. Falls sich die Hierarchien als Gebilde mit wenig Berührungspunkten erweisen sollten, dann ist anzunehmen, daß auch die Führungsgruppen wenig Berührung miteinander haben. Falls sich dagegen erhebliche Gemeinsamkeiten und viele Interessenverbindungen zeigen sollten, darf vermutet werden, daß auch die Führungsgruppen auf Zusammenschluß hinwirken.

Die Zusammengehörigkeit der Führer ergibt sich zwar nicht einfach aus den Gemeinsamkeiten ihrer Institutionen, aber zwischen den Menschen und ihren Einrichtungen bestehen immer enge Beziehungen. Wir müssen versuchen, diese Beziehungen für die Macht-Elite klarer zu beschreiben. Im modernen Amerika haben jedenfalls die großorganisatorischen Bereiche verschiedene wichtige strukturbedingte Interessen gemeinsam. Dazu gehört der Aufbau einer permanenten Kriegswirtschaft durch die Großindustrie, der sich in einem politischen Vakuum vollzieht.

3. Die Zusammengehörigkeit der Macht-Elite beruht aber nicht ausschließlich auf psychologischer Ähnlichkeit und engen gesellschaftlichen Kontakten, auch nicht allein auf strukturellen Überschneidungen der Machtbereiche und Interessensphären, denn gelegentlich wird aus der Gemeinsamkeit schon ein koordiniertes Zusammenwirken. Aber engeres Zusammenwirken der drei Führungsgruppen, das eine der Grundlagen ihrer Verbundenheit ist und in Kriegszeiten entscheidende Bedeutung hat, besagt noch nicht, daß dieses Zusammenwirken von Dauer wäre oder schon feste Formen angenommen hätte. Es besagt noch weniger, daß bewußtes Zusammenwirken die einzige oder wichtigste Basis der Verbundenheit wäre oder daß die Macht-Elite als Ergebnis eines vorgefaßten Planes entstanden sei. Es deutet lediglich darauf hin, daß die institutionelle Arbeitsweise unserer Zeit den Menschen neue Wege zur Verfolgung ihrer verschiedenen Interessen eröffnet hat. Viele haben erkannt, wieviel leichter sich ihre verschiedenen Ziele erreichen lassen, wenn sie formell oder informell zusammenarbeiten, und haben daraus die Konsequenzen gezogen.

1.7 Die Konzeption der Elite

Ich behaupte keineswegs, daß in allen Epochen der menschlichen Geschichte und in allen Ländern eine schöpferische Minderheit, eine herrschende Klasse, eine allmächtige Elite die historischen Ereignisse nach ihrem Willen gelenkt hätte. Solche Behauptungen erweisen sich bei sorgfältiger Prüfung gewöhnlich als bloßes Spiel mit Worten, und selbst wenn mehr dahinter steckt, sind sie so vage und allgemein, daß für eine Deutung der zeitgeschichtlichen Verhältnisse nichts damit anzufangen ist. Auch wenn man unter Macht-Elite schlechthin diejenigen versteht, die alle Entscheidungen von größerer Bedeutung treffen, so besagt das noch nicht, daß die Angehörigen dieser Elite immer und unbedingt die geschichtsbildenden Kräfte sind; ebensowenig aber auch, daß dies niemals der Fall wäre. Wir dürfen die Konzeption der Elite, die wir definieren wollen, nicht mit einer der vielen Theorien über ihre Rolle verwechseln, nach der die Angehörigen der Elite diejenigen sind, die in unserer Zeit Geschichte machen. So wird auch mit der Feststellung, die Elite seien jene, »die Amerika beherrschen«, nicht eigentlich eine Definition gegeben, sondern eher eine Hypothese über ihre Rolle und ihre Macht aufgestellt. Wie wir auch die Elite definieren, stets ist das Ausmaß der Macht ihrer Angehörigen dem Wandel der Zeiten unterworfen. Wenn wir nun auf dogmatische Weise diesen Wandel in unsere Definition einzubeziehen versuchen, schränken wir die Zweckmäßigkeit der Konzeption in törichter Weise ein. Und wenn wir auf einer Definition bestehen, nach der die Elite eine straff koordinierte Klasse darstellt, die ständig und absolut herrscht, so entziehen wir damit manches unserem Blick, was uns bei einer etwas bescheideneren Definition sichtbar werden würde. Kurzum, unsere Definition der Macht-Elite darf den Grad und die Art der Macht, die von herrschenden Gruppen überall in der Welt ausgeübt wird, nicht von vornherein dogmatisch festlegen. Noch weniger dürfen wir uns erlauben, in unsere Untersuchung eine bestimmte Geschichtsauffassung einzuschmuggeln.

Nur selten in der langen Geschichte der Menschheit ist der historische Wandel denen, die ihm unterworfen waren, und selbst denen, die ihn vollzogen, sichtbar und bewußt geworden. Altägypten und Mesopotamien haben beispielsweise während mehr als vierhundert Generationen in ihrer Grundstruktur nur ganz geringfügige Änderungen erfahren. Diese Zeitspanne ist sechs- bis siebenmal so lang wie das ganze christliche Zeitalter, das erst wenig länger als sechzig Generationen dauert, und etwa achtzigmal länger als die kurze Spanne von erst fünf Generationen, die seit der Gründung der Vereinigten Staaten von Amerika vergangen sind. Aber inzwischen hat sich das Tempo des geschichtlichen Wandels so beschleunigt, und die Möglichkeit, die sich vollziehenden Veränderungen zu beobachten, wurde so erleichtert, daß das Wechselspiel von Ereignissen und Entscheidungen jedermann sichtbar zu werden scheint. Man könnte meinen, den Ablauf der Geschichte klar zu erkennen, wenn man nur genau und vom richtigen Ort aus beobachtet. Wenn kluge Journalisten behaupten, die »Ereignisse, nicht die Menschen bestimmen die großen Entscheidungen«, so ist das im Grunde nur eine Wiederholung der alten Anschauung von der Geschichte als Schicksal, Zufall oder Vorsehung. Denn das Wort »Ereignisse« ist ja nur ein moderner Ausdruck für die älteren Begriffe, die sämtlich leugnen, daß Menschen die Geschichte machen, und uns glauben machen wollen, daß die Geschichte sich sozusagen hinter dem Rücken der Menschen vollzieht, daß sie ein Strom ohne Lenkung sei, in dem es zwar Handlung, aber kein Handeln gäbe: Geschichte ist bloßes Sich-Ereignen, und die Ereignisse sind von niemandem so beabsichtigt.

Heutzutage wird aber der Ablauf der Ereignisse eher von einer Reihe menschlicher Entscheidungen als von einem unausweichlichen Schicksal beeinflußt. Die soziologische Bedeutung von »Schicksal« ist einfach diese: Wenn unzählige Entscheidungen getroffen werden und jede einzelne nur geringfügige Auswirkungen hat, dann ist die Gesamt-

wirkung aller Entscheidungen etwas, das niemand beabsichtigt hat – eben Schicksal. Doch nicht alle Epochen der Geschichte sind gleichermaßen vom Schicksal bestimmt. Wird der Kreis der einflußreichen Menschen, bei gleichzeitiger Konzentration der Machtmittel und bei unendlich vergrößerter Tragweite der Entscheidungen, immer enger, dann läßt sich der Ablauf großer Ereignisse häufig auf die Entschlüsse deutlich bestimmbarer Gruppen zurückführen. Das bedeutet nun nicht unbedingt, daß die gleiche Gruppe ein Ereignis nach dem anderen bestimmt, also der gesamte Geschichtsablauf ihr alleiniges Werk wäre, oder daß die Geschichte nur von der Macht der Elite und nicht auch von einer ganzen Reihe kleiner Entscheidungen mitbestimmt würde; auch nicht, daß die hundert kleinen Abwandlungen, Kompromisse und Übereinkommen, die in der Politik eine Rolle spielen, keinen Platz mehr im Lauf der Ereignisse hätten. Der Gedanke einer Macht-Elite besagt noch gar nichts über die Art und Weise, wie Entscheidungen gefällt werden und sich auswirken; es handelt sich nur um den Versuch einer Abgrenzung der gesellschaftlichen Bereiche, in denen Entscheidungen, welcher Art auch immer, getroffen werden: Man versucht, sich über den beteiligten Personenkreis klar zu werden. Auch das Ausmaß an Voraussicht und Kontrolle, das der an den wichtigsten Entscheidungen beteiligte Personenkreis aufbringt, kann sehr verschieden sein. Der Gedanke einer Macht-Elite besagt noch gar nichts über die Richtigkeit ihrer Entscheidungen. Ihre Planungen und Risikoberechnungen können ganz falsch und die Auswirkungen ihrer Entschlüsse mitunter ganz anders als beabsichtigt sein. Das ist sogar recht häufig der Fall, denn die Menschen, die die Entscheidungen treffen, sind oft in Irrtümern befangen und erliegen nicht selten ihrer eigenen Unzulänglichkeit.

In unserer Zeit entstehen ernste Krisensituationen, in denen kleine Personenkreise die notwendigen Entscheidungen treffen oder versäumen; sie sind in jedem Falle eine Macht-Elite. Der Entschluß zum Abwurf der Atombomben auf Japan war ein solcher entscheidender Augenblick; der Entschluß zum Eingreifen in Korea ebenfalls; desgleichen die Ratlosigkeit über Quemoy und Matsu sowie in den Tagen von Dien Bien Phu. Auch die verschiedenen Maßnahmen, die die USA in den zweiten Weltkrieg hineinzogen, schufen eine solche Situation. Man kann also sagen, daß ein Großteil unserer heutigen Geschichte aus solchen Entscheidungssituationen besteht. Und meinen wir nicht genau das, wenn wir sagen, daß wir in einer Zeit großer Entscheidungen und zentralisierter Entscheidungsgewalt leben?

Die wenigsten von uns versuchen, unserem Zeitalter dadurch einen Sinn zu geben, daß sie nach Art der Griechen an eine ewige Wiederkehr, nach christlicher Lehre an die einst kommende Erlösung oder an einen stetigen menschlichen Fortschritt glauben. Selbst wenn wir gar nicht weiter darüber nachgedacht haben, ist die Wahrscheinlichkeit doch groß, daß wir mit Burckhardt nur an das bloße Nacheinander von Ereignissen glauben, daß die reine Kontinuität das einzige Geschichtsprinzip ist. Geschichte ist nur der Ablauf von Ereignissen; Geschichte ist ohne tieferen Sinn insofern, als sie nicht die Verwirklichung eines vorgefaßten Planes ist. Es ist natürlich wahr, daß unser Sinn für Zusammenhang, unser Gefühl für die geschichtliche Gegenwart von der Krise beeinflußt wird. Aber wir sehen selten über die gerade herrschende oder als unmittelbar bevorstehend empfundene Krise hinaus. Wir glauben weder an ein Schicksal noch an die Vorsehung, und wir nehmen, ohne es auszusprechen an, daß »wir« – als Nation – die Zukunft nach unserem Willen entscheidend mitbestimmen und formen können, wogegen »wir« – als Einzelmenschen – dazu ganz unfähig sind.

Erst durch unsere Handlungen können »wir« der Geschichte einen Sinn verleihen. Dennoch ist die Tatsache nicht zu leugnen, daß wir zwar alle in der Geschichte leben, aber nicht alle die gleiche Macht haben, ihren Ablauf zu beeinflussen. Wollte man das behaupten, so wäre das soziologisch Unsinn und politisch verantwortungslos. Unsinn deshalb, weil jede Gruppe und jedes Individuum in erster Linie durch die ihnen zur Verfügung stehenden technischen und institutionellen Machtmittel beschränkt sind. Nicht alle

haben im gleichen Maße Zugang zu den heute vorhandenen Machtmitteln oder den gleichen Grad von Einfluß auf ihre Anwendung. Zu behaupten, daß »wir« alle die Geschichte bestimmten, ist deshalb verantwortungslos, weil dadurch jeder Versuch im Keim erstickt wird, die Verantwortung für die folgenschweren Entscheidungen jener festzustellen, die die Machtmittel wirklich in der Hand haben.

Schon eine ganz oberflächliche Betrachtung der Geschichte der westlichen Welt zeigt uns, daß die Macht der herrschenden Männer in allererster Linie vom Grad der technischen Entwicklung bestimmt wird, das heißt von den in einer Gesellschaft vorhandenen *Mitteln* der Macht, der Gewalt und der Organisation. Wir erkennen dabei, daß die Geschichte der westlichen Zivilisation in dieser Beziehung verhältnismäßig geradlinig verlaufen ist; daß die Mittel der Unterdrückung und Ausbeutung, der Gewalt und Zerstörung ebenso wie die der Produktion und des Wiederaufbaus progressiv vermehrt und ständig weiter zentralisiert worden sind.

Die stetige Verbesserung der institutionellen Machtmittel und der Kommunikationsmittel, die den Zusammenhang herstellen, hat denen, die diese Mittel beherrschen, Machtmöglichkeiten in die Hand gegeben, wie es sie in der menschlichen Geschichte noch nie gegeben hat. Wir sind noch nicht auf dem Höhepunkt dieser Entwicklung angekommen und können uns heute nicht mehr mit dem geschichtlichen Beispiel des Aufstiegs und Niedergangs aller herrschenden Gruppen früherer Epochen trösten. In diesem Sinne hat Hegel recht mit seiner These: Wir lernen aus der Geschichte, daß wir nichts aus ihr lernen können.

Für jede Epoche und jede Gesellschaftsstruktur gibt es eine besondere Antwort auf die Frage nach der Macht der Elite. Die Ziele der Menschen sind oft nichts als Hoffnungen, aber die Mittel sind real und unterliegen menschlicher Kontrolle. Daher wird der Besitz von Machtmitteln für die Elite, die über sie verfügt, zum Selbstzweck. Folglich können wir die Macht-Elite nach den von ihr beherrschten Machtmitteln definieren: als diejenigen, die die Führungsstellen besetzt haben. An die Lösung der weiteren Fragen, nach der Zusammensetzung, Einigkeit und Machtfülle der heutigen amerikanischen Elite, müssen wir unter gebührender Berücksichtigung der furchtbaren Machtmittel herangehen, die ihr zur Verfügung stehen. Cäsar konnte mit Rom nicht soviel anfangen wie Napoleon mit dem Frankreich seiner Tage; Napoleon konnte mit Frankreich weniger unternehmen als Lenin mit Rußland; Lenin wiederum mit Rußland weniger als Hitler mit Deutschland. Aber was war schon Cäsars Macht, selbst auf ihrem Gipfel, verglichen mit der Macht des wechselnden Personenkreises an der Spitze der Sowjetunion oder der jeweils amtierenden Regierung Amerikas? Die Männer an der Spitze dieser beiden Weltmächte können riesige Städte über Nacht vom Erdboden verschwinden lassen und innerhalb weniger Wochen blühende Kontinente in radioaktiv verseuchte Wüsten verwandeln. Diese unvorstellbare Entwicklung der Machtinstrumente und ihre Zentralisation machen die Entscheidungen kleiner Gruppen heute weitaus folgenschwerer als je zuvor. Aber das besagt noch nicht, daß die Männer in den wichtigen Kommandostellen der modernen Gesellschaft die Geschichte machen. Selbst wenn man einräumt, daß ihnen die angehäuften wirtschaftlichen, politischen und militärischen Machtmittel die Möglichkeit dazu geben, so hat man doch das Gefühl, daß der ganze Apparat »von alleine« funktioniert und daß die Befehlshaber in ihren Entscheidungen gar nicht frei sind, sondern von »Notwendigkeiten« geleitet werden, da sie in der institutionell geprägten Rolle und an dem Platz, den die Gesellschaftsstruktur ihrer Institution zuweist, nicht anders handeln können.

Bestimmen nun die Angehörigen der Elite die Rolle, die sie spielen, oder bestimmt die Rolle, die ihnen die Institution vorschreibt, den Charakter der Macht und ihre Anwendung? Die allgemeine Antwort – wegen ihrer Allgemeinheit notwendig unzureichend – besagt, daß in verschiedenen Gesellschaftsformen und Epochen die jeweilige Elite ein ganz unterschiedliches Verhältnis zu ihrer Rolle hat. Die Natur der Elite und das Wesen

der Geschichte zwingen uns keine bestimmte Antwort auf. Ferner läßt sich sagen: Während die meisten Menschen die ihnen zugewiesene Rolle genauso spielen, wie es ihrer Stellung entsprechend von ihnen erwartet wird, ist gerade die Elite in ihrem Verhalten nicht durch die Rolle gebunden und läßt sich häufig auch nicht durch sie binden. Die Elite kann die Gesellschaftsstruktur und ihre eigene Rolle in ihr oder die Art und Weise, wie sie diese Rolle spielen soll, in Frage stellen.

Niemand befahl oder erlaubte Napoleon, am 18. Brumaire den Konvent aufzulösen und später sein Konsulat in ein Kaisertum zu verwandeln. Niemand befahl oder erlaubte Adolf Hitler, sich zum »Führer und Reichskanzler« zu proklamieren und am Todestage Hindenburgs das Reichspräsidenten- und Kanzleramt in seiner Person zu vereinigen. Niemand befahl oder erlaubte Franklin D. Roosevelt, jene Entscheidungen zu treffen, die zum Eintritt der USA in den zweiten Weltkrieg führten. Und es war keine »historische Notwendigkeit«, daß eine Atombombe auf Hiroshima geworfen wurde, sondern ein Mann namens Truman faßte mit einigen anderen gemeinsam diesen Entschluß. Und es war ebenfalls keine historische Notwendigkeit, sondern ein Streit im kleinen Kreise, durch den Admiral Radfords Vorschlag, die Truppen vor Dien Bien Phu zu bombardieren, nicht zur Ausführung kam. Die moderne Elite ist weit davon entfernt, von der Struktur bestimmter Institutionen abhängig zu sein. Vielmehr kann sie eine vorhandene Struktur zerstören und eine neue an ihre Stelle setzen, in der sie dann ganz andere, neue Rollen übernimmt. Wenn alles gut geht, sieht man darin den Beweis einer »großen Führerpersönlichkeit«, während man bei einem Fehlschlage von »Diktatur« und »Tyrannei« spricht.

Selbstverständlich gibt es einige typisch rollenbestimmte Elite-Angehörige, aber andere sind, zumindest zeitweise, rollenbestimmend – nicht nur für sich selber, sondern auch für Millionen ihrer Mitmenschen. Solche ausschlaggebenden Führungsrollen werden am ehesten geschaffen und wahrgenommen, wenn Gesellschaftsstrukturen sich im Übergangsstadium zwischen zwei Epochen befinden. So hat die internationale Entwicklung, die die Vereinigten Staaten zu einer der beiden großen Weltmächte werden ließ, zusammen mit den neuen Massenvernichtungs- und Massenbeeinflussungsmitteln die USA um die Mitte des 20. Jahrhunderts zu einem zeitbestimmenden Faktor gemacht.

Unsere Vorstellung von der Geschichte schließt nicht aus, daß die Elite Geschichte »machen« kann. Zwar sind dem Willen mächtiger Menschen stets Grenzen gesetzt, doch niemals zuvor waren diese Grenzen so weit gezogen wie heute, weil eben die ihnen in die Hand gegebenen Machtmittel nie zuvor so ungeheuerlich groß waren. Aus diesem Grunde ist unsere Situation so prekär, und deshalb ist ein Verständnis der Macht der amerikanischen Elite und ihrer Grenzen so außerordentlich wichtig. Eigenart und Machtfülle dieser Elite zu erörtern ist heutzutage die einzige ernsthafte und realistische Möglichkeit, das Problem der verantwortlichen Regierung neu aufzuwerfen.

1.8 Ohnmacht und Fatalismus

Wer sein kritisches Denkvermögen zugunsten des allgemeinen Konformismus aufgegeben hat, huldigt dem Glauben an die Ohnmacht der Elite. Er müßte, wenn er wirklich daran glaubt, den politisch maßgebenden Amerikanern sagen:

Eines schönen Tages, vielleicht schon sehr bald, werdet ihr vielleicht glauben, eine gute Gelegenheit zum Abwurf einer Atombombe zu haben, vielleicht auch die Möglichkeit, eure Beziehungen zu den Verbündeten oder zu den Sowjets, die auch eine Bombe werfen könnten, weiter zu verschlechtern. Aber ihr werdet doch nicht so dumm sein zu glauben, daß ihr dann wirklich die Wahl habt. Ihr habt weder die Wahl noch die Gelegenheit. Die ganze schwierige Lage, in der ihr nur einer der das Gleichgewicht haltenden Faktoren seid, ist das Ergebnis wirtschaftlicher und sozialer Kräfte, die auch über das weitere Schicksal entscheiden werden. Deshalb steht einfach Gewehr bei Fuß wie Tolstois General und laßt die Dinge ihren Lauf nehmen. Falls ihr doch handeln solltet, würden sich daraus unbeabsichtigte Folgen ergeben – sofern ihr überhaupt eine Absicht dabei hattet.

Doch wenn alles gut geht, dann tut nur so, als hättet ihr es entschieden. Denn dann sieht es so aus, als ob Menschen vor moralischen Entscheidungen gestanden und die Macht gehabt hätten, sie zu treffen, woraus sich ergibt, daß sie die Verantwortung zu tragen fähig sind.

Wenn die Dinge schlecht ausgehen, dann sagt, daß ihr keine Wahl hattet und folglich auch keine Rechenschaft schuldig seid. Sie, die anderen, hatten die Wahl und folglich auch die Verantwortung. Mit dieser Entschuldigung werdet ihr durchkommen, obwohl die Hälfte der ganzen Militärmacht der Welt auf euer Kommando hört und euch Gott weiß wieviel Bomben, Flugzeuge und Raketen zur Verfügung stehen. Denn ihr seid ja im Grunde nur ein ohnmächtiges Teilchen im Räderwerk der Geschichte eurer Zeit; und moralische Verantwortung ist ja sowieso nur eine Illusion, wenn auch eine sehr nützliche, wenn sie nur propagandistisch richtig verwendet wird.³

Ein Schluß kann aus solchem Fatalismus gezogen werden, daß nämlich, falls nur die Vorsehung oder das blinde Glück regiert, keine Macht-Elite vorhanden sein kann, die als Quelle geschichtlicher Entscheidungen angesehen werden könnte. Damit wäre auch schon die Vorstellung von einer verantwortlichen Führung, geschweige denn die Forderung nach einer solchen Führung, sinnlos und unverantwortlich. Denn natürlich kann eine völlig machtlose Elite, ein bloßes Spielzeug der Geschichte, nicht für irgend etwas verantwortlich sein. Wenn die Elite unserer Zeit keine Macht hat, kann sie auch nicht zur Rechenschaft gezogen werden, sondern verdient nur unser Mitleid, da sie ohnmächtig einem widrigen Geschick ausgeliefert ist. Das amerikanische Volk wird dann vom souveränen Schicksal regiert und gemeinsam mit seiner Elite von Ereignissen überrascht, auf die niemand Einfluß hat. Verhält es sich so, dann sollte jedermann tun, was viele im Grunde bereits getan haben: auf jedes eigene politische Denken und Handeln verzichten und sich in ein materiell bequemes Privatleben zurückziehen.

Falls wir aber der gegenteiligen Überzeugung sind, daß nämlich Krieg und Frieden, Wirtschaftskrise und Hochkonjunktur gerade heute keineswegs mehr einfach »Glück« oder »Schicksal« sind, sondern eher denn je zu kontrollieren, dann müssen wir uns notgedrungen fragen: von wem zu kontrollieren? Die Antwort muß lauten: von wem anders

als denen, die über die heute so ungeheuer erweiterten und zentralisierten Machtmittel verfügen. Wir können weiter fragen: Wenn sie die Möglichkeit zur Kontrolle haben, warum üben sie sie nicht aus? Um diese Frage beantworten zu können, müssen wir Eigenart und Lebensbedingungen der amerikanischen Elite begreifen lernen.

Die Vorstellung von der Ohnmacht der Elite sollte uns nicht davon abhalten, solche Fragen zu stellen. Es sind im Augenblick die wichtigsten Fragen, die ein politischer Mensch überhaupt stellen kann. Die amerikanische Elite ist weder allmächtig noch machtlos. Das sind leere Abstraktionen, die man in der Öffentlichkeit gern als Entschuldigung vorbringt oder mit denen man sich brüstet. Aber wir müssen uns ihrer bedienen, um die großen Probleme zu klären, denen wir uns gegenübergestellt sehen; sie übersteigen nachgerade alle Maßstäbe verantwortlicher Machtausübung.

Der Lauf der Geschichte in unserer Zeit zwingt uns keineswegs zu der Annahme, daß die Entscheidungsgewalt kleiner Personenkreise ausgeschaltet worden sei. Im Gegenteil, die Sachlage des gegenwärtigen Zeitalters legt es nicht nur nahe, sondern macht es geradezu notwendig, die Existenz solcher Personenkreise vorauszusetzen.

Auch die sogenannte Natur des Menschen und die Formen der Auslese in der modernen Gesellschaft ändern nichts daran, daß es Entscheidungssituationen gibt und die gefällten oder versäumten Entscheidungen den Gang der Geschichte bestimmen, so daß man also durchaus vom »Geschichtemachen« sprechen kann.

Wir haben alle Veranlassung, die amerikanische Macht-Elite für einen wesentlichen Teil der historischen Ereignisse verantwortlich zu machen, die die Geschichte unserer Tage kennzeichnen. Dabei ist es zur Zeit gerade modern, anzunehmen, daß es keine Macht-Elite gibt, so wie es in den dreißiger Jahren zum guten Ton gehörte, zu sagen, daß eine Bande mächtiger Schurken für alle soziale Ungerechtigkeit und alles nationale Unglück verantwortlich sei. Wir sollten ebenso weit davon entfernt sein, zu glauben, daß sich eine einzige herrschende Klasse finden läßt, die die ganze amerikanische Gesellschaft lenkt, wie von der Annahme, daß aller geschichtliche Wandel im heutigen Amerika nichts sei als bloßer Zufall oder Ergebnis eines unpersönlichen Zwanges.

Die Vorstellung, daß alles einem blinden Zwange folge, ist weithin nur eine fatalistische Auslegung der eigenen Machtlosigkeit oder – sofern man schon in verantwortlicher politischer Stellung tätig gewesen ist – eine Form, das eigene Versagen zu bemänteln.

Die andere Auffassung, daß alles auf die Verschwörung einiger unschwer feststellbarer Schurken oder auf die Taten großer Männer zurückzuführen sei, ist eine ebenso voreilige Interpretation des Tatbestandes, daß Veränderungen im Gesellschaftsgefüge bestimmten Eliten geschichtliche Chancen eröffnen, die sie wahrnehmen oder nicht wahrnehmen. Wer sich eine dieser beiden Vorstellungen zu eigen macht, indem er die Geschichte als Konspiration oder als schicksalhafte Kraft begreift, erschwert es sich, die tatsächlichen Machtverhältnisse und das Verhalten der Mächtigen zu verstehen.

1.9 Eine Elite der Mächtigen

In diesem Versuch, die heutige Macht-Elite Amerikas zu schildern und dadurch dem anonymen »sie«, das die breite Masse dem ebenso anonymen »wir« gegenüberstellt, eine faßbare Bedeutung zu geben, werden wir am besten mit einer kurzen Prüfung der gehobenen Schichten beginnen, die den meisten gut bekannt sind: mit der alten und neuen Oberschicht der Provinzstädte und dem engeren Kreis der sogenannten »oberen 400«, das heißt der Oberschicht der großen Städte mit überregionalem Einfluß. Wir wollen dann die »große Welt« der Berühmtheiten kennenlernen und dabei zu zeigen versuchen, daß erstmalig Maßstäbe gesellschaftlichen Ansehens entwickelt wurden, die wirklich für das ganze Land Geltung besitzen. Dabei lenkt das äußere Bild, das dieses Gesellschaftssystem mit seiner Trivialität und seinem flitterhaften Glanz bietet, von seinen autoritären Zügen ab und trägt dazu bei, die dahinterstehende Macht zu rechtfertigen und zu verbergen.

Wenn wir uns den Millionären, Großaktionären und Generaldirektoren zuwenden, werden wir nachzuweisen haben, daß weder die Redewendung von »Amerikas sechzig großen Familien« noch die Formel »Revolution der Manager« eine ausreichende Vorstellung vom Strukturwandel der besitzenden Klasse vermittelt, wie er heute im Auftreten einer privilegierten Schicht sogenannter Wirtschaftsführer, die die großen Unternehmen beherrschen, beobachtet werden kann.

Nach einer Beschreibung des amerikanischen Staatsmannes als geschichtlichen Typs werden wir zu zeigen versuchen, daß die sogenannte »unsichtbare Regierung« der »Ära des Fortschritts« inzwischen recht deutlich sichtbar geworden ist. Was man immer noch allgemein mit dem Begriff »Politik« verbindet: Interessenkämpfe, Wahlfeldzüge, Parlamentsdebatten, spielt sich indessen nur noch auf der mittleren Ebene der Machtausübung ab.

Der Machtzuwachs des Militärs gibt Anlaß zu untersuchen, wie es kommt, daß sich die Admirale und Generale heute auch entscheidende wirtschaftliche und politische Macht zu verschaffen gewußt haben, und wie sie folgerichtig Interessen entdeckten, die mit denen der wirtschaftlich und politisch Mächtigen gleichlaufen. Sind diese und andere Zusammenhänge so weit wie möglich geklärt, so werden wir zu dem Kernproblem, der Herrschaft der von uns vorausgesetzten Macht-Elite, zurückkehren, wobei wir als unentbehrliche Ergänzung auch ihren Gegenpol – die beherrschte Massengesellschaft – betrachten wollen.

Wir behaupten, daß gerade in unserer Epoche ein Zusammentreffen historischer Umstände zum Aufstieg einer Elite der Mächtigen geführt hat, daß die Angehörigen der verschiedenen Kreise der Elite, getrennt oder gemeinsam handelnd, die wesentlichen Entscheidungen fällen und daß bei der heutigen Anhäufung und Zentralisation der Machtmittel Entscheidungen, die die Elite trifft oder unterläßt, folgenschwerer sind und mehr Menschen betreffen als je zuvor in der Geschichte der Menschheit.

Weiter behaupten wir, daß auf den mittleren Stufen der Machtausübung eine zum Teil organisierte Lähmung eingetreten ist und auf der untersten Ebene sich eine Art Massengesellschaft entwickelt hat, die wenig Ähnlichkeit mit der überkommenen Vorstellung einer Gesellschaft aufweist, in der freiwillige Zusammenschlüsse und die öffentliche Meinung als Ausdruck des Volkswillens die Schlüssel zur Macht bilden. Die Spitze des amerikanischen Machtsystems ist viel geeinter und mächtiger, die unterste Ebene weit zersplitterter und in Wahrheit auch machtloser, als gemeinhin von denen angenommen wird, die sich vom politischen Getriebe auf den mittleren Stufen der Macht irreleiten lassen: Es gibt weder dem auf der untersten Ebene vorhandenen Willen Ausdruck, noch bestimmt es die Entscheidungen, die an der Spitze gefällt werden.

2 Die Oberschicht der Provinzstädte ●

In jeder kleinen oder mittleren Stadt Amerikas gibt es eine Anzahl von Familien, die gesellschaftlich über dem Mittelstand stehen und sich von der breiten Masse von Lohnarbeitern und kleinen Angestellten deutlich abheben. Die Mitglieder dieser Familien haben mehr Besitz in der Gemeinde als die anderen; sie treffen oder beeinflussen alle örtlichen Entscheidungen; ihre Namen und Photos beherrschen die Lokalspalten der örtlichen Presse, ihnen gehören sogar die Lokalzeitungen und die örtliche Rundfunkstation, ebenso die zwei oder drei Fabriken und die meisten der Geschäftsgrundstücke und Häuser an der Hauptstraße. Sie leiten die örtlichen Banken. Sie pflegen engen Verkehr miteinander und sind sich durchaus der Tatsache bewußt, daß sie zur gesellschaftlich führenden Schicht der »ersten« Familien der Stadt gehören.

Ihre Söhne und Töchter gehen auf die Hochschulen und Universitäten, oft nach vorherigem Besuch einer guten Privatschule. Sie heiraten entweder untereinander oder die Söhne und Töchter ähnlicher Familien aus ähnlichen Städten. Wenn sie gut verheiratet sind, kommen sie zu Besitz, Verantwortung und Ansehen. Wenn einer aus der Reihe tanzt und eine leitende Stellung in der örtlichen Niederlassung eines Großkonzerns übernimmt, dann ist der Vater bekümmert, der Großvater wütend. Hat der zum kleinstädtischen Patriziat gehörende Arzt zwei Söhne, so übernimmt der eine die väterliche Praxis, der andere heiratet eine Fabrikantentochter und wird wahrscheinlich bald zum Staatsanwalt seines Bezirkes gewählt. So ist es immer gewesen, und so ist es auch heute noch in den kleinen Städten Amerikas.

Klassenbewußtsein ist nicht für alle Stufen der amerikanischen Gesellschaft in gleichem Maße charakteristisch; es findet sich am stärksten ausgeprägt bei der Oberschicht. Bei der übrigen Bevölkerung sind überall in den Vereinigten Staaten die Trennungslinien stark verwischt, und es herrschen keine einheitlichen Auffassungen über die gesellschaftliche Bedeutung guter Kleidung und schöner Häuser, der Art des Geldverdienens und Geldausgebens. Die Angehörigen der mittleren und unteren Gesellschaftsschichten haben natürlich auf Grund ihres unterschiedlichen Einkommens verschiedene Erfahrungen und Maßstäbe, doch häufig sind sie sich dieser Maßstäbe und ihrer Klassengrundlage gar nicht bewußt.

Die Angehörigen der Oberschicht können dagegen – schon weil sie nicht so zahlreich sind – viel mehr voneinander wissen, eine gemeinsame Tradition wahren und sich dadurch ihrer eigenen Art bewußt bleiben. Sie haben Geld und Zeit, auf die Erhaltung ihrer gesellschaftlichen Stellung bedacht zu sein. Sie sind eine besitzende Klasse, deren Angehörige sich von anderen mehr oder weniger deutlich unterscheiden; sie bilden geschlossene Kreise, die gemeinsam ihren Anspruch auf Anerkennung als führende Familien der Stadt geltend machen.

2.1 Emporkömmlinge und Snobs

Vor allem Romanschriftsteller und Soziologen haben, wenn sie sich der amerikanischen Kleinstadt zuwandten, das Drama beobachtet, das sich zwischen alter und neuer Oberschicht abspielt. Der dort vor sich gehende Kampf um gesellschaftliche Geltung kann als typisch für die jüngste sozialgeschichtliche Entwicklung in der ganzen abendländischen Gesellschaft angesehen werden. Seit Jahrhunderten haben Emporkömmlinge und Snobs der neuen Oberschicht in äußerst gespanntem Verhältnis zu den »alten Familien« gestanden. Natürlich gibt es gewisse regionale Unterschiede, aber im großen und ganzen sind die wohlhabenden Kreise der amerikanischen Kleinstädte erstaunlich gleichartig. Es gibt heute zwei vorherrschende Typen: zu dem einen gehören die Familien, die von Vermögenseinkünften leben und deren gesellschaftliche Vorrangstellung älter ist; zum anderen die jüngeren Familien, die wirtschaftlich und gesellschaftlich dem Unternehmertyp entsprechen. Die Vertreter dieser beiden Typen der Oberschicht sind sich der jeweiligen Unterschiede, die zwischen ihnen bestehen, durchaus bewußt, obwohl jeder seine eigene Meinung darüber hat.

Man sollte nun die alte Oberschicht nicht unbedingt höher bewerten als die neue und auch die neue Oberschicht nicht einfach als »Neureiche« abstempeln, die ihren frisch erworbenen Reichtum gern mit dem gleichen Prestige umgeben wollen, das die älteren Familien so selbstverständlich genießen. Die neue Oberschicht hat ihren eigenen Lebensstil, und obwohl ihre Angehörigen – besonders die Frauen – erhebliche Anleihen an den Lebensstil der alten Oberschicht machen, finden sie – das heißt vornehmlich die Männer – ihn doch lächerlich und ersetzen ihn durch eigene Wertmaßstäbe und Interessen. Die beiden Gruppen leben in vielfacher Hinsicht in einem Prestigewettstreit, bei dem sie sich gegenseitig aus Konkurrenzgründen die jeweils beanspruchten Verdienste absprechen.

Der Angehörige der alten Oberschicht ist der Überzeugung, daß sich sein Prestige schon allein aus dem Alter seiner Familie ergibt. »Irgendwann einmal vor langer Zeit«, scheint er sagen zu wollen, »hat mein Ahnherr unsere Familie in dieser Stadt gegründet. Sein Blut fließt in meinen Adern. Ich bin, was meine Familie von eh und je gewesen ist, und meine Familie zählte immer zu den besten.«

Familien mit solchem Traditionsbewußtsein finden sich vor allem in Neuengland und in den Südstaaten, und dort leisten sie auch dem gesellschaftlichen Aufstieg der Neureichen und Zugewanderten stärkeren Widerstand. Dort gibt es einen tiefer ausgeprägten und umfassenderen Familiensinn, der auch alte, treue Dienstboten und entfernte Verwandte einschließt, ja, sogar Hausfreunde, die weder blutsverwandt noch verschwägert sind und doch als »Onkel«, »Tanten« oder »Kusinen« bezeichnet werden, weil sie »mit Mutter aufgewachsen« sind. So neigen die alten Familien der Oberschicht zur Bildung einer Vetternschaft, deren Zusammengehörigkeitsgefühl und Familiensinn zu großem Respekt vor der Vergangenheit führt und häufig zur Pflege von Überlieferungen der Heimatgeschichte anleitet, einer Geschichte, in der die Sippe schon von altersher eine ehrenvolle Rolle spielt.

»Alte Familien« bedeutet natürlich auch »wohlhabende Familien«, doch in der Welt der alten Oberschicht wird Wohlstand als etwas Selbstverständliches vorausgesetzt – und dann als nebensächlich abgetan. »Natürlich braucht man die Güter dieser Welt«, heißt es. »Man hat Unkosten, man muß repräsentieren und Wohltätigkeit üben ... Aber gesellschaftliches Ansehen ist mehr als Geld.« Die Angehörigen der alten Oberschicht reden vom Geld meist abfällig – als von etwas, dem die neue Oberschicht zuviel Bedeutung beimißt. Sie sagen: »Es ist wirklich bedauerlich, daß heutzutage die Industriellen immer mehr aufs Geld gehen ...« Und sie denken dabei an die Industriellen der älteren Generation, die sich längst zur Ruhe gesetzt haben und meist von Einkünften aus Grundbesitz leben. Die reichen Leute der »alten Schule«, so glaubt die alte Oberschicht,

waren und sind mehr an Ehrenstellung und Ansehen in Gemeinde und Gesellschaft als an bloßem Geldbesitz interessiert.

Wenn Angehörige der alten Oberschicht über kleinere Geschäftsleute sprechen, dann hört man immer wieder die Behauptung, sie hätten zwar im letzten Kriege viel Geld verdient, man dürfe sie deshalb aber keinesfalls zur Gesellschaft zählen. Auch die etwas anrühige Art und Weise, wie die Neureichen ihr Geld verdient haben, wird gern kritisiert. Man erwähnt in diesem Zusammenhang das Geschäft mit Spielautomaten und das Gastwirtsgewerbe, aber auch den Gütertransport mit Lastwagen. Und über den Schwarzen Markt der Kriegsjahre weiß man in der vornehmen Oberschicht durchaus Bescheid – man hat ja selber dort eingekauft.

Der zweite Weltkrieg hat die neue Oberschicht vergrößert, bereichert und ermutigt. Verfügt man auch nicht über eine stattliche Ahnenreihe als Grundlage gesellschaftlichen Ansehens, so kann man dafür mit dem nötigen Geld aufwarten und trägt einen dementsprechend großspurigen Lebensstil zur Schau. Der neue, aufdringliche Stil – so empfinden es die Angehörigen der alten Oberschicht – macht Schule und verdrängt die altmodische, ruhigere Lebensart der alten Familien. Hinzu kommt, daß bei vielen der alten Familien die zumeist auf Grund- und Hausbesitz beruhende wirtschaftliche Grundlage nicht mehr so solide ist wie früher. Nichtsdestoweniger beherrschen die alten Familien Amerikas nach wie vor die örtlichen Kreditinstitute, und in den Marktzentren von Georgia und Nebraska, in den Handels- und Industriestädten von Vermont und Kalifornien ist der aus alter Familie stammende Bankier meist noch immer der erste Mann der Gemeinde. Es ist ehrenvoll, sein Geschäftspartner zu sein, und alle, denen es um gesellschaftliche Stellung zu tun ist, besuchen die Kirche, der er angehört. So verkörpert der Bankier alter Schule die gesellschaftlichen Maßstäbe, die Kreditwürdigkeit und sogar den rechten Weg zum Seelenheil. Er wird von anderen an den Maßstäben gemessen, die er selber diktiert. In den Südstaaten sind die Spannungen zwischen alter und neuer Oberschicht häufig sehr viel dramatischer als anderswo, denn dort basiert das Vermögen und Prestige der alten Familien von jeher auf Grundbesitz und Landwirtschaft. Die Synthese von neuem Reichtum und altem Prestige, die natürlich schon seit dem Bürgerkrieg im Gange ist, hat seit der Weltwirtschaftskrise und dem zweiten Weltkrieg eine wesentliche Beschleunigung erfahren. Die alte Südstaaten-Aristokratie ist – das zeigen nicht nur die Romane, sondern auch die wissenschaftlichen Untersuchungen – zu einem großen Teil in einem unaufhaltsamen Abstieg begriffen. Sofern sie sich nicht mit den aufsteigenden Schichten des Handels und der Industrie verbindet, wird sie bald ganz aussterben, denn gesellschaftliches Prestige kann auf die Dauer nur mit Wohlstand aufrechterhalten werden; ohne Geld wird daraus unbeachtete Verschrobenheit, und selbst stille Würde und selbstgenügsame Zurückgezogenheit sehen dann eher nach Verfall und Dekadenz aus.

Die nachdrückliche Betonung vornehmer Abstammung und eine zurückgezogene Lebensweise wirken bei älteren Leuten ausgesprochen prestigefördernd, besonders bei alten Damen, die darin eine Aufgabe sehen, über das Benehmen der Jugend zu wachen. Natürlich werden dadurch Ehen zwischen Töchtern aus guten, alten Familien mit Söhnen von aufstrebenden Neureichen nicht gerade gefördert. Aber die fortschreitende Industrialisierung der kleinen Städte beseitigt allmählich die alte Rangordnung und setzt eine neue an ihre Stelle: Der Aufstieg der reich gewordenen Fabrikanten und Händler führt unvermeidlich zum Niedergang der eingesessenen Grundbesitzeraristokratie. In den amerikanischen Südstaaten wie auch anderswo trägt der steigende Kapitalbedarf für die notwendige Modernisierung der Landwirtschaft, neben anderen Faktoren, wie Steuerbegünstigungen und Subventionen für die Farmer, zur Bildung neuer Oberschichten in Stadt und Land bei.

In den kleineren Städten Amerikas beobachten sich die alte und die neue Oberschicht gegenseitig gespannt, geringschätzig und mit widerwilliger Bewunderung. Der Angehörige der neuen Oberschicht sieht, daß die alten Familien über ein Prestige verfügen, das er selber gern besäße; er sieht aber auch, daß ihre Schwerfälligkeit ihnen in geschäftli-

chen und politischen Dingen im Wege steht. Die alten Familien erscheinen ihm provinziell und von engem Horizont – ohne Weitblick und Unternehmungsgeist.

Den Männern der alten Oberschicht wiederum erscheint der Neureiche viel zu sehr aufs Geld bedacht und zu raffgierig. Ihm fehlen alle gesellschaftlichen Voraussetzungen. Er hat weder Kultur noch Lebensstil – gemessen an seinem Vermögen und den sich daraus ergebenden Verpflichtungen. Zudem finden die Angehörigen der alten Oberschicht, daß die Neureichen zu wenig Interesse am Wohlergehen der Gemeinde haben, wenn es sich nicht gerade mit ihrem persönlichen Interesse deckt.

Wenn Angehörige der neuen Oberschicht in ihrem geschäftlichen oder politischen Ehrgeiz auf das Prestige der alten Oberschicht stoßen und Widerstand finden, so bringen sie dieses Prestige unwillkürlich mit der »alten Zeit« und ihrer zurückgezogenen, »altmodischen« Lebensart in Verbindung, mit dem langsamen Tempo und den reaktionären Ansichten der alten Oberschicht, die Fortschritt und Zivilisation behindern. Sie spüren, daß die alte Oberschicht ihr Prestige nicht nach der Weise der neuen zum Geldverdienen ausnutzt. Sie begreifen nicht, daß gesellschaftliches Ansehen im alten Sinne etwas sein soll, das man um seiner selbst willen schätzt. Die neue Oberschicht sieht nur die wirtschaftliche und politische Bedeutung solcher Dinge wie des Prestiges: Wenn es fehlt, ist es geradezu hinderlich!

2.2 Rückgrat der Republikanischen Partei

Daß die soziale und ökonomische Aufspaltung der Oberklasse auch politische Bedeutung hat, ist noch nicht überall zutage getreten; aber seit dem zweiten Weltkrieg beherrscht diese Tatsache die Entwicklung im ganzen Land.

Die Gruppen der städtischen Oberklasse – neue und alte, sichtbare und unsichtbare, aktive und passive – bilden das gesellschaftliche Rückgrat der Republikanischen Partei. Mitglieder der alten Oberschicht sind allerdings in der Nachkriegszeit viel seltener aktiv hervorgetreten als die der neuen. Vielleicht weil sie, wie Allison Davis und andere annehmen, unfähig sind, »den gesellschaftlichen Abstand zwischen sich und den Wählern zu verringern«. Natürlich wird ihre gesellschaftliche Stellung »von den Behörden berücksichtigt. Sie sind von manchen unerheblichen gesetzlichen Beschränkungen ausgenommen. Sie werden so gut wie nie wegen Trunkenheit oder wegen kleiner Verkehrsvergehen inhaftiert, sie werden selten als Geschworene herangezogen und erhalten meistens alle gewünschten Vergünstigungen«. ⁴ Sie beschäftigen sich viel mit Steuer- und Einkommensproblemen, die aber, ohne daß ihre Hilfe unbedingt erforderlich wäre, ebensogut von der neuen Oberschicht gelöst werden.

Die neue Oberschicht ist oft für den politischen Lärm und die gesellschaftliche Unzufriedenheit verantwortlich, die man auf höchster Ebene und in extremer Form an den berüchtigten parlamentarischen Untersuchungsausschüssen beobachten konnte. Die Erklärung für solche politische Unruhe ist in der Psychologie der Neureichen zu suchen. Das gilt für den Kongreß genauso wie für die gesellschaftlichen Verhältnisse der Kleinstadt.

Diese Neureichen – angefangen bei den Erdölmillionären aus Texas bis zu den kleinen Kriegsgewinnlern in Illinois – haben durchweg alle das Gefühl, daß ihnen die älteren Familien mit ihrem ererbten Wohlstand auf Grund überkommener Prestigeansprüche die gesellschaftliche Stellung, die ihnen eigentlich zukäme, ungerechterweise verwehren. Zu dieser Art von Neureichen zählt der Generalvertreter einer Versicherung, der plötzlich 30.000 Dollar im Jahr verdient, einen luxuriösen Straßenkreuzer fährt und seiner Frau mit geheimem Schuldbewußtsein protzige Brillantringe kauft; oder der Geschäftsmann, der von heute auf morgen ein 60.000-Dollar-Jahreseinkommen hat und sich nun im Garten ein riesiges Schwimmbaden anlegen läßt, aber nicht weiß, wie er sich gegenüber den Hausangestellten benehmen soll. Sie alle fühlen, daß sie etwas erreicht haben und doch nicht für gut genug gehalten werden, von dem Erreichten vollen Besitz zu ergreifen. Es gibt heute in Texas Männer, deren Namen kaum über ihre

Wohngegend hinaus bekannt sind und die doch mehr Dollar-Millionen besitzen als viele der prominenten Familien der Ostküste, deren Namen ganz Amerika kennt. Aber ihre Namen sind eben nicht prominent, und wenn sie es sind, haben sie doch nicht den gleichen Klang.

Ähnliche Ressentiments gibt es auf entsprechend niedrigerer Ebene praktisch in jeder kleinen Stadt oder Landgemeinde. Sie werden nicht immer klar ausgesprochen, und sicher nimmt sich keine politische Bewegung dieser Dinge an, aber sie bewirken, daß man mit Genugtuung zusieht, wenn ein Mann von bislang gesichertem Ansehen plötzlich als »abgeschrieben« gilt. Nicht ohne Schadenfreude hört man dann den Emporkömmling mit dem Betroffenen wie mit seinesgleichen reden, selbst wenn es beleidigende Formen annimmt.

Die reaktionäre Richtung, die sich in der neuen Oberschicht der kleineren Städte formiert hat, will politisch zumeist auf die Beseitigung aller fortschrittlichen Gesetze aus der Zeit Roosevelts und Trumans hinaus. Hinzu kommt, daß der Aufstieg der Gewerkschaften während des Krieges auch Verschiebungen mit sich gebracht hat: In vielen kleinen Städten drängen sich Gewerkschaftsführer in öffentliche Stellungen. Der erhöhte Wohlstand der Lohnarbeiter, die während der Kriegskonjunktur ein relativ hohes Einkommen hatten und sich sonnabends in den Einkaufszentren drängten, die neuen großen Autos der kleinen Leute – alle diese Veränderungen der letzten zwanzig Jahre stellen eine psychologische Belastung der neuen Oberschicht dar, weil sie ihr Selbstbewußtsein beeinträchtigen und ihr Gefühl für eine angemessene gesellschaftliche Rangordnung verletzen. Auch die alte Oberschicht wird durch die Ereignisse auf der Straße, in den Geschäften und Banken in ihrer gesellschaftlichen Sicherheit erschüttert. Aber man tut diese neue Entwicklung einfach mit den Worten ab: »Das alles berührt uns gar nicht. Die Leute haben Geld, sonst nichts.« Die Neureichen hingegen mit ihrer weit geringeren gesellschaftlichen Sicherheit sehen im gleichzeitigen wirtschaftlichen Aufstieg anderer eine Beeinträchtigung ihres Selbstgefühls.

Die Provinzstadtgesellschaft bestimmt zugleich die örtlichen Machtverhältnisse und die soziale Rangordnung. An der Spitze stehen »Cliques« oder Gruppen, deren Mitglieder über alle wichtigen Gemeindeangelegenheiten entscheiden, darüber hinaus auch über viele Dinge von regionalem und überregionalem Interesse, die die einzelne Gemeinde mit betreffen. Im allgemeinen, wenn auch keineswegs immer, setzen sich diese Cliques aus Angehörigen der alten Oberschicht zusammen. Die großen Geschäftsleute sind hier vertreten, außerdem die Bankiers, die meistens gute Beziehungen zu den vermögenden Grundbesitzern unterhalten. Als nicht formell organisierte Gruppen setzen sich diese Cliques nach wirtschaftlichen Funktionen zusammen. So gibt es eine Industrie-, eine Handels- und eine Finanzclique. Diese drei Gruppen überschneiden sich, und in der Regel gehören einige Männer mehreren Cliques zugleich an. Sie koordinieren die verschiedenen Standpunkte und Entscheidungen. Außerdem gibt es noch die Anwälte, Notare und Treuhänder alter vermögender Familien, bei denen kraft ihrer Vollmachten und infolge ihrer vielfältigen Kontakte zu altem und neuem Reichtum jene Fäden zusammenlaufen, die Geld, Kredit und Organisation miteinander verbinden, wodurch die Verfügungsgewalt über diese Dinge weitgehend in ihrer Hand vereinigt wird.

Auf der nächstfolgenden Stufe unterhalb dieser einflußreichsten Gruppen ist ein emsiges Fußvolk zu finden, das meist aus Angehörigen der neuen Oberschicht besteht. Diese Leute führen die Entscheidungen und Programme der einflußreichsten Männer aus. Stets sind sie darum bemüht, allen Wünschen zuvorzukommen, und gelegentlich erraten sie wirklich schon vorher, was zu tun ist. Zu dieser Gruppe gehören Manager, Bankdirektoren und leitende Angestellte der örtlichen Industriewerke, erfolgreiche kleinere Geschäftsleute, Bauunternehmer und städtische Beamte in leitender Stellung.

Der Übergang von dieser zweiten Ebene zur dritten verschwimmt. Hier finden wir Chefs einzelner Ämter der Stadtverwaltung, Leiter verschiedener Organisationen, Zeitungsleute und Führer kleinerer Interessengruppen; und dann, auf der vierten Stufe der

Macht-Hierarchie, die breitere Schicht des gehobenen Mittelstandes: freie Berufe, Geschäftsleute, Schulleiter, Sozialhelfer und Personalchefs der Betriebe.

Beinahe in jeder wichtigen Frage oder Entscheidung ist eine der führenden Gruppen, sei es auch nur durch eine Einzelperson in einer Schlüsselstellung, ausschlaggebend bei der Entscheidung selbst und bei der Vorbereitung mit anderen Cliques, die ihre Unterstützung leihen, beteiligt. Manchmal ist es der, der die besten Beziehungen zum Gouverneur des Staates hat, manchmal ein Kreis von führenden Bankiers oder jemand, der sich allgemeiner Beliebtheit beim Rotary Club, bei der Handelskammer, bei der Anwaltsvereinigung oder im städtischen Wohlfahrtsverein erfreut.

Die eigentliche Macht liegt nicht bei den Organisationen der mittleren Ebene. Die wichtigen Entscheidungen werden nicht von ihren Mitgliedern gefällt, obwohl darunter einige wirklich wichtige Leute zu finden sind, die hier aber selten eine aktive Rolle spielen. Als freiwillige Vereinigungen helfen diese Organisationen bei der Durchsetzung der Politik mit, die von höheren, mächtigeren Kreisen vorgezeichnet wird. Sie sind ein Übungsfeld, wo sich die jüngeren Leute der Spitzengruppe die Sporen verdienen können, und manchmal, vor allem in kleineren Städten, auch ein Rekrutierungszentrum, aus dem die oberste Spitze sich gelegentlich ergänzt.

Zu diesen Verbänden und Organisationen oder »freiwilligen Vereinigungen«, wie Sie es nennen, würden wir nicht hingehen, sagt ein einflußreicher Mann aus einer mittleren Stadt des Südens. Das wäre nur Zeitverschwendung. So sitzt man zum Beispiel in der Handelskammer oder im Gemeinderat herum und diskutiert über »Ziele« und »Ideale«. Ich weiß nicht, was man damit sagen will. Um offen zu sein, in viele dieser Ausschüsse gehe ich gar nicht erst hinein. Viele andere in der Stadt tun es, aber ich nicht ... Charles Homer ist der Bedeutendste von ihnen ... Wenn er einen Einfall hat, haben ihn die anderen auch ... Kürzlich hatte er den Einfall, daß die Kreisstadt zum Sitz eines internationalen Handelstages werden sollte. Er besprach sich mit einigen von uns (mit dem inneren Kreis) und teilte uns seine Gedanken mit. Er sagte nicht viel. Wir geben uns nicht mit Geschwätz über »Ideale« und all das andere Zeug ab. Wir steuern geradewegs auf die Sache los, das heißt wir beraten, wie man es anpacken soll. Alle sind der Ansicht, es sei eine gute Idee. Wir sind unserer sechs ... Jeder erhält seinen Aufgabenbereich zugewiesen. Moster regelt die Beitrittsformalitäten, er ist der Jurist des Kreises. Meine Aufgabe ist, eine Reihe von Bekannten für die Sache zu gewinnen. Jeder von uns hat seine Freunde, die er ebenfalls zum Beitritt auffordern wird. Diese Leute könnte man unsere Anhänger nennen.

Wir werden uns einig, daß wir 665.000 Dollar brauchen, um die Sache auf die Beine zu stellen. Wir könnten die Summe durch eine Umlage im engsten Kreis aufbringen. Aber vielleicht will sich die Gemeinde an dem Projekt beteiligen, also beschließen wir, die andern mit der Angelegenheit vertraut zu machen. Wir vereinbaren eine Zusammenkunft mit ausgewählten Mitgliedern anderer Zirkel im Grandview-Club ... Beim Dinner im Klub hält dann Homer eine kurze Ansprache. Er braucht auch diesmal nicht viele Worte zu machen. Er beendet seine Ausführungen damit, daß er sagt, das Projekt scheine ihm so vielversprechend, daß er selber 10.000 Dollar im ersten Jahr investieren wolle. Er nimmt wieder Platz. Die andern stecken die Köpfe zusammen. Dann bieten die Leute von Growers Bank den gleichen Betrag an, um mit von der Partie zu sein, außerdem garantieren sie ihre Beteiligung für die nächsten drei Jahre. Andere

beteiligen sich mit 5000 oder 10.000 Dollar. Das zieht sich so lange hin, bis wir, sagen wir in dreißig bis vierzig Minuten, der nötigen Summe sicher sind. Das Ganze dauert drei Stunden, das Essen einbegriffen.

Eine wichtige Einzelheit habe ich vergessen zu erwähnen. Wir hatten schon vor der Sitzung einen Verwaltungsrat gewählt. Die Satzung lag fest, und der Name des Vorsitzenden stand auch schon fest ... ein Mann der dritten Garnitur, der Ratschlägen zugänglich sein wird ... Die Öffentlichkeit erfährt nichts von dem Plan, ehe er so weit gediehen ist. Wenn die Sache finanziell gesichert ist, wenden wir uns an die Zeitungen und sagen, wir hätten einen Vorschlag zu machen. Natürlich ist es dann für viele keine Neuigkeit mehr, aber die Ausschüsse der Handelskammer und andere Organisationen erfahren erst jetzt davon. Alle finden, das sei eine gute Idee, und sind behilflich, daß alles glatt über die Bühne geht. Das wäre alles, was dazu nötig ist.⁵

2.3 Die ländliche Tradition

Der Kampf zwischen alter und neuer Oberschicht um die gesellschaftliche Stellung, die zugrunde liegende Klassenstruktur und das Machtsystem der führenden Cliques bestimmen heute das ziemlich einheitliche und doch recht komplizierte Bild, das die Oberschicht der städtischen Gesellschaft Amerikas bietet. Aber wir könnten diese Verhältnisse nicht verstehen, vergäßen wir, daß diese Gesellschaft der kleinen und großen Städte doch auch Teil eines größeren Systems der Macht, des Ansehens und des Reichtums ist. Trotz der rhetorischen Versicherungen mancher Politiker ist keine Gemeinde eine wirklich souveräne Einheit. Während des vergangenen Jahrhunderts ist die Gemeinde Teil einer Nationalwirtschaft geworden. Die Machtverteilung und Rangordnung, wie man sie dort findet, ging als Teil im umfassenden Ganzen der nationalen Gesellschaftsordnung auf. Schon in den ersten Jahrzehnten nach dem amerikanischen Bürgerkrieg sank die Prominenz der Provinzstädte zu nur noch lokaler Bedeutung herab. Dafür traten Männer in den Vordergrund, deren Entscheidungsbereich und Anhängerschaft größere Bezirke oder das ganze Land umfaßte. Wer heute nur lokales Ansehen gewinnt, gilt als gescheitert, denn sein Ansehen wird von dem Reichtum, der Macht und dem Prestige der Männer von nationaler Bedeutung völlig in den Schatten gestellt. Erfolg haben heißt die örtliche Oberschicht hinter sich lassen, wenn auch ihre Anerkennung zunächst nötig sein mag, um sich die Qualifikation für den Eintritt in die Elite der ganzen Nation zu erwerben.

Jede alte und ehrwürdige Tradition in Amerika ist natürlich ländlich, und doch hat die Herkunft vom Lande oder ein ländlicher Wohnsitz zwei Seiten. Einerseits besteht die traditionelle Überheblichkeit der Kreisstadt gegenüber dem flachen Land oder der Großstadt gegenüber dem kleinen Provinznest. Auch kann man in vielen kleineren Städten erhebliches Ansehen gewinnen, wenn die Familie, im Gegensatz zu Bevölkerungsgruppen wie der Arbeiterschaft, dort schon mindestens seit einer Generation ansässig ist. Andererseits haben berühmte Männer häufig auf ihre solide, ländliche Herkunft hingewiesen. Das mag mit dem Jeffersonschen Ethos zusammenhängen, demzufolge die Tugenden des Landlebens städtischen Sitten und Gebräuchen überlegen sind. Es mag auch sein, daß die einfache Herkunft nur erwähnt wird, um deutlich zu machen, wie weit man es gebracht hat.

Im öffentlichen Leben wird die Herkunft aus dem Farmhaus geschätzt, in der Oberschicht liebt man es als Landbesitz und Ferientaufenthalt. Es ist heute für die kleinstädtische wie für die großstädtische Oberschicht typisch, daß man sein »Haus auf dem Lande« hat und sich dort gelegentlich erholt. Diese Tendenz, die sogar im Mittelwesten be-

reits gegen Ende des 19. Jahrhunderts einsetzte, ist ein Versuch der Menschen, die nichts als reich sind und keinerlei Tradition haben, auf Umwegen Anschluß ans Altüberlieferte zu gewinnen. So beweisen sie mit Aufwand, Pietät und manchmal auch mit großer Unbequemlichkeit ihre Ehrfurcht vor der Vergangenheit. Im Süden der Vereinigten Staaten gibt es das genau nach alten Vorbildern wiederhergestellte Plantagen-Herrenhaus; in Texas und Kalifornien ist es die ausgedehnte Viehzucht oder die sorgfältig zurechtgestutzte Obstplantage, in Iowa die Musterfarm mit rassereinem Zuchtvieh und prächtigen Scheunen. Natürlich gibt es neben Prestigegründen auch andere Motive für den Kauf einer Farm: bloße Kapitalanlage oder Steuerersparnisgründe und natürlich auch reine Vorliebe für einen derartigen Landsitz.

Das besagt für die Kleinstadt und ihre Umgebung, daß die Rangordnung der städtischen Gesellschaft nicht mehr eine Angelegenheit von rein lokaler Bedeutung ist. Kleinstadt und Land sind schon eng miteinander verbunden, denn wohlhabende Farmer gehen, vor allem wenn sie sich zur Ruhe setzen wollen, gern in die nahegelegene Kleinstadt, und wohlhabende Familien aus der Stadt haben viel Landbesitz erworben. In einer Gemeinde des Mittelwestens haben, wie Hollingshead berichtet, etwa 25 Familien mit Tradition aus der Pionierzeit mehr als 60 Prozent des umgebenden fruchtbaren Ackerlandes an sich gezogen.⁶ Die Verschmelzung wurde durch Heiraten zwischen Familien der Oberschicht von Stadt und Land sehr gefördert. »Landadel«, der wirklich etwas bedeutet, ist mindestens auch in der Kleinstadt vertreten. Die ländliche Oberschicht und die Oberschicht kleiner Städte pflegen enge Beziehungen und sind oft miteinander verwandt.

Außer dem Landbesitz von Stadtfamilien und der Ansiedlung ländlicher Familien in der Stadt spielt auch der sehr beliebt gewordene Saisonaufenthalt in der Stadt oder auf dem Lande eine Rolle. Frauen und Kinder aus der ländlichen Oberschicht wohnen im Sommer »an der See«, die Männer besuchen sie am Wochenende. Im Winter gehen New Yorker Familien nach Florida. Ferienaufenthalte an der Küste, in den Bergen oder auf einer Insel kommen immer mehr auch bei der ländlichen und kleinstädtischen Oberschicht in Brauch, während sie vor dreißig Jahren hauptsächlich der Oberschicht der Großstadt vorbehalten waren.

Die Verbindungen zwischen der Kleinstadt und dem flachen Land und ihrer beider Abhängigkeit von den Wertmaßstäben der Großstadt zeigen sich besonders drastisch, wenn sich ein paar reiche Leute, die nur zum Spaß Farmer spielen, in der Umgebung einer Kleinstadt ankaufen. Diese stets nur vorübergehend ansässigen Großstädter behalten den Lebensstil und die Wertmaßstäbe ihrer gewohnten Umgebung bei. Von den örtlichen Prestigemaßstäben wissen sie so gut wie nichts und kümmern sich meist gar nicht darum. Mit ihren Landgütern wollen sie sofort die oberste Stufe der sogenannten »Farmerstufenleiter« erklimmen, obgleich sie keine Ahnung von den unteren Stufen haben. In einer Stadt im Mittelwesten verfügen solche städtischen Gruppen nach einer Studie von Evon Vogt über die Hälfte des Landbesitzes.⁷ Sie suchen auch nicht den Umgang mit der örtlichen Gesellschaft. Oft verhalten sie sich sogar ablehnend gegenüber deren Annäherungsversuchen, aber sie vererben ihre Landsitze den Kindern und heute auch schon ihren Enkeln.

Für die Mitglieder der örtlichen Gesellschaft, sei sie ländlich oder kleinstädtisch, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder sie ziehen sich grollend von den Eindringlingen zurück und verurteilen deren unmoralische Lebensführung, oder sie versuchen, sich den Großstädtern anzuschließen, und beginnen damit auch schon, sich nach den gesellschaftlichen Lebensformen der Großstadt zu richten. Doch welchen Weg sie auch wählen, sie merken bald, und oft mit Bitterkeit, daß die neue Oberschicht und auch der gehobene Mittelstand des Ortes, den sie früher so erfolgreich ihren eigenen Prestigeansprüchen unterwarfen, ihnen nun sehr genau und nicht selten mit Belustigung zusehen. Was sonst ihr eigenes kleines Reich, ihre anscheinend selbstgenügsame Welt war, wird allmählich zum gelegentlich benutzten Ableger der großstädtischen Oberschicht.

Die örtliche Gesellschaft wird zunächst mit ihrer ländlichen Umgebung verschmolzen und dann in das nationale Macht- und Prestigesystem eingegliedert. Die Entfernung von Muncie in Indiana nach Chicago oder Indianapolis ist viel geringer geworden, als sie noch vor fünfzig Jahren war. Die Oberschicht reist natürlich weiter und häufiger als die anderen. Man wird wenige Kleinstädte finden, in denen die Angehörigen dieser Schicht, sei es alte, sei es neue Oberschicht, nicht wenigstens einmal im Monat eine nahegelegene Großstadt aufsuchen. Solche Reisen sind im Leben der Wohlhabenden zur Selbstverständlichkeit geworden. Familie, Geschäft und gesellschaftliches Leben bringen das mit sich. Die Welt der städtischen Oberschicht hat sich erweitert. Sie ist größer geworden, als sie um 1900 war, und auch größer als die Welt der mittleren und unteren Schichten von heute.

Die örtliche Oberschicht der kleinen Städte sieht zur Oberschicht der Großstädte empor. Die Neuhinzugekommenen mit offener, die länger Zugehörigen mit heimlicher Bewunderung. Die Maßstäbe haben sich verändert. Was nützt es heute, ein prächtiges Pferd oder einen vorzüglichen Rassehund vorzuführen, der in der Kleinstadt den ersten Preis bekäme, wenn man sehr gut weiß, daß die wirklich bedeutsame Ausstellung nächsten Herbst in New York stattfindet? Welches Prestige kann man mit einer 50.000-Dollar-Transaktion gewinnen, so erfreulich sie sein mag, wenn man doch weiß, daß drei Fahrstunden entfernt, im nahen Chicago, bei ähnlichen Geschäften das Zehnfache umgesetzt wird? Gerade die Erweiterung ihres Prestigebereiches macht die Kleinstadtbevölkerung unzufrieden. Sie sehnt sich nach dem Prestige und den Möglichkeiten der Großstadt, wenn nicht gar danach, auf dem ganzen Kontinent bekanntzuwerden. So beginnt die örtliche Oberschicht, wenigstens soweit sie ihre gesellschaftlichen Positionen halten kann, immer mehr in den großstädtischen Kreisen aufzugehen, sich mit ihnen zu identifizieren und mit größerer Selbstverständlichkeit von den berühmten Universitäten des Landes oder dem Nachtleben New Yorks zu reden.

Es gibt einen Unterschied zwischen alter und neuer Oberschicht in den kleinen Städten, der für die alte von großer Bedeutung ist, da er die neue für die gesellschaftlichen Ansprüche der alten unempfänglich macht. Die alte Oberschicht kann nur im Hinblick auf die neue »alt« genannt werden und braucht daher die neue, um sich der Geltung aller alten Vorstellungen von Rangordnung zu versichern. Aber die neue Oberschicht weiß natürlich genauso gut wie inzwischen viele Angehörige der alten, daß die Kleinstadt-Gesellschaft heute eben nur noch örtliche Bedeutung hat.

Die Menschen der alten Oberschicht begreifen, daß die Heimatstadt der angemessene Boden für sie ist. Im Winter gehen sie vielleicht nach Florida oder Kalifornien, aber immer nur als Besucher, nie um Geschäftsverbindungen anzuknüpfen oder neue Gelegenheiten wahrzunehmen. Sie fühlen, daß die Heimatstadt ihre Welt ist; sie liefert ihnen die Maßstäbe für Rang und Ansehen, die sie an alle anderen Personen anlegen.

Die neue Oberschicht hingegen neigt dazu, Kleinstadtbewohner nach Anzahl und Charakter ihrer Geschäftsverbindungen mit Leuten aus anderer Gegend zu beurteilen, die der Angehörige der alten Oberschicht häufig als »Fremde« ablehnt. Nun schauen aber viele Angehörige der mittleren und unteren Schichten zur neuen Oberschicht auf, gerade wegen solcher »auswärtiger« Verbindungen, die in ausgesprochenem Gegensatz etwa zum Landaufenthalt der alten Familie stehen. Der Landsitz der alten Familie ist nur der Maßstab der Kleinstadt. Geschäftliche Beziehungen nach außerhalb sind aber auf die Großstadt oder gar auf das ganze Land gerichtet.

2.4 Neue gesellschaftliche Vorbilder

Die kleinen Städte haben häufig noch eine andere, ganz spezifische und bitter empfundene Einflußnahme von außen her zu erleiden, die ihnen die nationalen Macht- und Prestigemaßstäbe ständig vor Augen führt: Während der letzten dreißig Jahre und vor allem während der wirtschaftlichen Ausweitung, die der zweite Weltkrieg mit sich brachte, sind viele Großunternehmen in die Kleinstädte gezogen, haben dort Zweigbetriebe errichtet und damit das ganze Leben verändert. Der Einzug der großen Konzerne hat das wirtschaftliche Gleichgewicht in der örtlichen Oberschicht über den Haufen geworfen, denn mit dem Zweigbetrieb sind auch die leitenden Angestellten aus der Großstadt in die Kleinstadt gezogen, denen die alteingesessene Oberschicht unwichtig und unbedeutend erscheint.⁸

Ansehen wird erworben, indem man gesellschaftlich Höherstehenden nacheifert und von ihnen akzeptiert wird. In den heutigen Kleinstädten kann die örtliche Oberschicht, können vor allem die neuen Mitglieder ihr Prestige nur noch dadurch aufrechterhalten, daß sie mit den leitenden Angestellten der Zweigbetriebe großer Konzerne in gesellschaftlichen Kontakt treten, deren Lebensstil kopieren, in ihre neuen Villenvororte ziehen und ihren Klubs beitreten. Da aber die Prestigewelt dieser leitenden Angestellten durchaus nicht auf die Kleinstadt bezogen ist, neigt auch die alteingesessene Oberschicht immer mehr dazu, die städtischen Belange und die früheren Quellen ihres Prestiges als nebensächlich, eben kleinstädtisch anzusehen.

In den Augen der neuen und jüngeren Mitglieder der ortsansässigen Oberschicht verlieren die Honoratioren der Stadt ihre Bedeutung als gesellschaftliche Vorbilder und werden durch die Direktoren und Chefingenieure des neu hinzukommenden Konzernpersonals ersetzt. Man drängt sich, von ihnen eingeladen zu werden, man wünscht sich, seine Kinder in ihre Kreise zu verheiraten, und man verläßt das alte Haus in der Stadt, um eine Villa in den neuen Wohngegenden der leitenden Konzernangestellten zu beziehen. Die neue Oberschicht sucht Anschluß bei den führenden Kreisen des Werks. »Die hoffnungsvollen jungen Leute« der gebildeten Schicht verlassen immer häufiger die Stadt und machen ihren Weg bei der Großindustrie. Die provinzielle Welt der alten Oberschicht hat keine Zukunft mehr.

Diese Entwicklung macht den Frauen meist mehr zu schaffen als den Männern. Frauen beteiligen sich oft sehr aktiv an sozialer Arbeit und nehmen regen Anteil an den Angelegenheiten der Gemeinde – besonders in Fragen der Erziehung, Gesundheitspflege und Wohltätigkeit –, wenn auch möglicherweise zum Teil nur deshalb, weil sie mehr Zeit erübrigen können. Sie haben ihr Wirkungsfeld in der Gemeindegarbeit gefunden, weil »es sich so gehört«; aber es gehört sich nur, solange es bei den angesehensten Damen üblich ist. Nun stellen sie fest, daß die Frauen der leitenden Angestellten des in die Kleinstadt eingedrungenen Konzerns – jetzt die großen Damen der Gesellschaft – für das städtische Leben wenig Interesse zeigen. Kleinstädtische Ehrenämter imponieren ihnen nicht einmal, wenn es um Erziehungsfragen geht, denn ihre Kinder gehen entweder auf Privatschulen oder – wie vor allem die Kinder der Angestellten des Konzerns – auf die neuerrichtete öffentliche Schule ihres exklusiven Vororts. Ein typisches Beispiel für die neuen Wertungen ist die Frau aus der führenden alten Familie am Ort, die sich für die kleinstädtischen Belange geradezu aufopfert, ohne von den Frauen der leitenden Angestellten jemals bemerkt oder gar gesellschaftlich akzeptiert zu werden. Würde jedoch durch einen Zufall bekannt werden, daß dieselbe Frau mit einer Großstadtberühmtheit befreundet ist, so würde man sie wahrscheinlich sofort einladen und in den eigenen Kreis aufnehmen.

Die Betätigung der Frauen der örtlichen Oberschicht auf dem Gebiete der Geselligkeit, Wohlfahrt und Verwaltung dient häufig zur Förderung der Geschäftsbeziehungen ihrer Männer. Aber bei den leitenden Angestellten der großen Konzerne ist der Erfolg nicht auf örtlicher, sondern auf der weiten, der nationalen Ebene des Unternehmens zu su-

chen. Die leitenden Angestellten haben auch nur sehr wenige Geschäftsbeziehungen zu einheimischen Firmen. Sie haben meist nur mit auswärtigen Direktoren anderer Gesellschaften zu tun, die der Fabrik Materialien verkaufen und die Fertigfabrikate abnehmen; und wenn sie wirklich einmal mit einem Geschäftsmann des Ortes zu verhandeln haben, ist dazu meist kein gesellschaftlicher Kontakt erforderlich, es sei denn als Demonstration des »guten Willens« ihres Konzerns. So ist es im allgemeinen für die Frau eines leitenden Angestellten völlig überflüssig, sich am gesellschaftlichen Leben des Ortes zu beteiligen. Die Macht, die hinter dem Namen des Konzerns steht, öffnet ihr und ihrem Mann alle Türen. Er kann soviel gesellschaftliche Kontakte haben, wie er will, ohne sich besonders bemühen zu müssen.

2.5 Die Kleinstadt blickt auf die Großstadt

Vielleicht gab es vor dem amerikanischen Bürgerkrieg eine Zeit, da die Gesellschaft der Kleinstadt die der ganzen Nation repräsentierte. Natürlich hat auch heute noch jede kleine Stadt ihre eigene gesellschaftliche Rangordnung, und an der Spitze steht noch immer eine besondere örtliche Elite der Macht, des Reichtums und des Ansehens. Aber man kann heutzutage nicht einfach die Oberschichten selbst einer noch so großen Zahl von Kleinstädten und Gemeinden studieren und dann – so wie es viele amerikanische Soziologen tun – das Ergebnis verallgemeinern und als »das amerikanische Gesellschaftssystem« ausgeben. Es gibt zwar einige Mitglieder der höchsten Kreise der Nation, die tatsächlich in Kleinstädten leben, obwohl das ungewöhnlich ist. Überdies spielt bei ihnen kaum eine Rolle, wo sie zufällig wohnen, denn ihr Tätigkeitsbereich umfaßt das ganze Land. Man kann nicht einfach die gesellschaftlichen Oberschichten der amerikanischen Kleinstädte addieren und daraus eine nationale Oberschicht machen. Die Mächtigen der Kleinstädte und Landkreise bilden keineswegs zusammen die Macht-Elite des Landes. In jedem Ort gibt es zwar Gruppen führender Familien, die sich – von gewissen regionalen Unterschieden abgesehen – sehr ähnlich sind. Aber im Maßstab der ganzen Nation ist die Sozialstruktur keineswegs aus gleichwertigen örtlichen Einheiten aufgebaut. Die Macht- und Status-Hierarchien der verschiedenen örtlichen Gesellschaften sind weder autonom, noch haben sie die gleiche nationale Bedeutung. Wie das wirtschaftliche und politische System der Nation« so ist auch das Prestige- und Machtssystem längst nicht mehr aus dezentralisierten Hierarchien aufgebaut, die, falls überhaupt, untereinander nur lose und entfernte Beziehungen haben. Vielmehr bestehen heute zwischen flachem Land und Kleinstadt, zwischen Kleinstadt und Metropole und zwischen den verschiedenen Großstädten das ganze Land umfassende Beziehungen. Außerdem gibt es Kräfte, deren Eigenart es nicht erlaubt, sie in einer einzelnen Klein- oder Großstadt verwurzelt zu denken, da sie heute durch direkte wie indirekte Einflüsse die örtlichen Hierarchien des Ansehens, der Macht und des Reichtums starken Veränderungen unterwerfen.

Heute schaut die örtliche Oberschicht der kleinen Stadt zu den Großstädten auf, zu ihren Vorbildern, ihren führenden Persönlichkeiten und Berühmtheiten, zu den Sammelpunkten wirtschaftlicher Macht, zu den Zentren politischer und militärischer Entscheidung. An dieser Tatsache ist nicht zu rütteln, selbst wenn einzelne ältere Mitglieder der kleinstädtischen Oberschicht nicht zugeben wollen, daß diese Großstädte, Konzerne und Machtzentren gesellschaftlich mitzählen. Durch das Prestigestreben der neuen Oberschicht und das Vorbild des Lebensstils der leitenden Angestellten großer Konzerne wird die örtliche Oberschicht zwangsläufig in ein umfassendes System der gesellschaftlichen Rangordnung, des Prestiges und der Macht eingegliedert, in ein System, das den engen Horizont der Provinzstadt hinter sich läßt. Welche Stadt im traditionsreichen Neuengland kann es gesellschaftlich mit Boston aufnehmen? Welches Kleinstadt-Unternehmen kann sich wirtschaftlich mit General Motors messen? Welcher Gemeindepolitiker kann seinen Einfluß mit dem der politischen Führungsgruppe in Washington vergleichen?

3 Die oberen 400 der Metropolen ●

Die kleinen Städte schauen zu den großen auf, aber wonach richten sich die Großstädte? Die Vereinigten Staaten sind ein Land ohne richtige Hauptstadt. Sie haben kein Paris, kein Rom, kein London.

Es gibt in Amerika keine Großstadt, die zugleich gesellschaftliches Zentrum, politische Hauptstadt und Finanzmetropole ist. Es hat auch keinen Fürstenhof gegeben, der der örtlichen Gesellschaft kleiner und großer Städte ein für alle Mal die Maßstäbe gesetzt hätte. Die politische Hauptstadt des Landes ist nicht zugleich gesellschaftlich tonangebend, ja, sie stellt nicht einmal einen wesentlichen Teil der führenden Kreise der Nation. Die normale politische Karriere verläuft keineswegs parallel mit dem üblichen Weg gesellschaftlichen Aufstiegs. Außerdem ist New York, nicht Washington, der wichtigste Finanzplatz des Landes. Wären von Anfang an Boston, Washington und New York zu einem großen gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Zentrum vereint worden, dann sähe es anders aus. Dann könnte möglicherweise heute noch jene Liste nationale Geltung haben, die von Mrs. John Jay für ihre Einladungen aufgestellt wurde (Dinner- und Supper-Liste für 1787 und 1788). Auf ihr waren Personen aus angesehener Familie neben Vertretern der Macht und des Reichtums verzeichnet.

Und doch, trotz des Fehlens einer Einheit stiftenden Hauptstadt, gibt es auch noch heute nach 170 Jahren eine deutlich erkennbare, in vieler Hinsicht durchaus geschlossene Oberschicht in den großen Städten Amerikas. In Boston und in New York, in Philadelphia, Baltimore und San Francisco ist ein solider Kern alter reicher Familien vorhanden, von einem weniger geschlossenen Kreis neuereicher umgeben. Dieser alte Kern, der – nach einer Darstellung von McAllister – in New York 400 Familien umfaßt haben soll, hat mehrfach Anspruch darauf erhoben, *die* gesellschaftliche Führungsschicht Amerikas zu sein und wäre es seinerzeit beinahe geworden. Heute sind die Chancen dafür, jedenfalls soweit sich der Anspruch nur auf stolze Stammbäume gründet, recht zweifelhaft. Indessen besteht kaum ein Zweifel daran, daß die führenden alten Familien der amerikanischen Großstädte genau wie die der Provinzstädte eine ganze Anzahl gesellschaftlicher Vorteile genießen. Sie haben objektiv bessere Möglichkeiten, die – neben den psychologischen Voraussetzungen – eine günstige Ausgangslage für die Aufrechterhaltung der alten Welt der Oberschicht und ihrer Weitergabe von Generation zu Generation schaffen. In dieser Schicht, die in jeder der großen Städte Amerikas existiert, gibt man in erster Linie auf seinesgleichen acht und richtet sich nacheinander.

3.1 Die Stammbäume der High Society

Vor dem amerikanischen Bürgerkrieg war die Oberschicht der Großstädte geschlossen und stabil. Zumindest behaupten das einige, die es wissen müssen, in ihren Erinnerungen. Mrs. John King Van Rensselaer, eine Dame der damaligen High Society, schrieb, daß

die große Gesellschaft sich mehr von innen heraus entwickelte als von außen ergänzte. Fremde Elemente wurden nur sehr selten absorbiert. Der Kreis erweiterte sich von Generation zu Generation, da jede Familie reichlich für Nachwuchs sorgte ... Es gab gesellschaftliche Schranken, so festgefügt und unübersehbar wie die Chinesische Mauer.

Die Stammbäume reichten zurück in die Zeit der Entstehung der amerikanischen Kolonien, und der einzige Unterschied, der innerhalb der Oberschichten gemacht wurde, war kirchlicher Art:

Presbyterianer, Niederländisch-Reformierte und Angehörige der Episkopal-Kirche bildeten ziemlich selbständige Teile einer sonst straffen Organisation.⁹

In jeder Ortschaft und in jedem Bezirk schufen die Industrialisierung und der Wohlstand des 19. Jahrhunderts eine eigene Hierarchie ortsansässiger Familien. Am oberen Hudson-Fluß lebten früher holländische Einwanderer, sogenannte Patroons, die sehr stolz auf ihre Herkunft waren, genau wie die Pflanzer von Virginia. In jeder Stadt Neuenglands gab es puritanische Reeder- und Fabrikantenfamilien, und in St. Louis führten die Abkömmlinge französischer Einwanderer, die sogenannten Kreolen, ein elegantes Leben von Einkünften aus ihrem großen Grundbesitz. In Denver, der Hauptstadt Colorados, gab es wohlhabende Besitzer von Gold- und Silberminen, und in New York existierte, wie Dixon Wecter schrieb, eine Schicht, die sich aus Coupon-Abschneidern und tennisspielenden jungen Nichtstuern zusammensetzte, die von dem Vermögen ihrer Väter lebten, und daneben eine Schicht, zu der Familien wie die Astors und Vanderbilts gehörten, deren Bemühen es war, ihre Herkunft aus Geschäftskreisen so schnell wie möglich vergessen zu machen.¹⁰

Die reichsten Familien konnte man als eine Kaste für sich ansehen, mit dauerhaftem Reichtum und alter Familientradition. Solange sie ihr Vermögen behielten und keine konkurrierenden neuen Vermögen daneben auftauchten, bestand keinerlei Veranlassung, zwischen Prestige durch Herkunft und Prestige durch Reichtum zu unterscheiden. Die Stabilität der alten Oberschicht beruhte auf dem Zusammentreffen von vornehmer Abkunft und großem Wohlstand. Die alten Familien, deren gesellschaftliche Stellung klar und unangefochten blieb, konnten es sich leisten, gelegentlich neue Mitglieder zur Oberschicht zuzulassen. Es bestand keine Gefahr, daß sie von der Macht und dem Reichtum nachdrängender Emporkömmlinge überrundet werden könnten. Doch in den Jahrzehnten nach dem Bürgerkrieg wurde die Oberschicht in den alten Großstädten einfach vom neuen Reichtum überrannt. »Auf einmal drängten von allen Seiten her Leute in die Gesellschaft«, schrieb Mrs. Van Rensselaer. »Sie überstiegen kühn die Mauer gesellschaftlicher Exklusivität.« Darüber hinaus kamen Einwanderer von Übersee, und Pioniere aus dem Westen gingen nach New York, um hier ihr Glück zu machen. »Anderere, die irgendwo auf dem weiten Kontinent zu Geld gekommen waren, zogen in die Stadt, um ihr sauer erworbenes Vermögen für Vergnügungen und gesellschaftliche Anerkennung auszugeben.«¹¹

Von etwa 1870 bis 1920 tobte im ganzen Land der grandiose Kampf zwischen alten Familien und neuem Reichtum. Die Kreise, die sich für das Patriziat hielten, weil ihre

Familien vor dem Bürgerkrieg große Vermögen angesammelt hatten, bemühten sich, ihre Reihen fest gegen die Neureichen abzuschließen. Der Versuch mißlang in erster Linie deshalb, weil der neue Reichtum so viel größer war als der alte, daß jeder Widerstand vergeblich sein mußte. Außerdem ließ sich der neue Reichtum nicht an bestimmte Städte und Gegenden binden. So wie das Land sich ausdehnte und schließlich den ganzen nordamerikanischen Kontinent umfaßte, erhob sich auch der neue Reichtum und die neue Macht zu nationaler Geltung. Dieser Reichtum konnte unmöglich die Grenzen einer einzelnen Stadt, einer Provinz, eines Bundesstaates als Schranken seiner gesellschaftlichen Macht anerkennen. Überall drangen die Besitzer der neuen Riesenvermögen in die Positionen der alten großstädtischen Oberschicht und schließlich auch in die vornehmen alten Familien selbst ein.

Man sollte meinen, daß alle Familien »alt« sind, aber nicht alle haben seit mindestens zwei oder gar, was noch mehr geschätzt wird, seit drei oder vier Generationen ein größeres Vermögen. In den Vereinigten Staaten lautet die Formel für »alte Familien«: Vermögen plus Fähigkeit plus Alter. Dabei muß man bedenken, daß die ganze Geschichte der Vereinigten Staaten erst sechs bis sieben Menschenalter dauert. Für jede der alten Familien muß es eine Zeit gegeben haben, da ihre Mitglieder sich noch nicht als Angehörige einer »alten Familie« betrachten konnten. Folglich ist es in Amerika fast so verdienstvoll, selber Ahnherr zu sein wie einen Ahnherrn zu haben.

Man darf keineswegs etwa annehmen, daß die »alten Familien« niemals »neuen« Familien, die keinen Stammbaum besaßen, Zugang zu ihren Kreisen gewährt hätten. Wenn die »Neuen« wichtige Banken in die Hand bekamen, geschah es sogar sehr oft. Das schließt freilich nicht aus, daß diejenigen, deren Vorfahren vor zwei oder drei Generationen den Zugang zu älteren Familien erkaufte haben, sich nunmehr heftig gegen die wehren, die es ihnen heute gleich tun wollen.

Dieser Wettkampf zwischen altem und neuem Reichtum hat am Anfang der amerikanischen Geschichte begonnen und setzt sich bis auf den heutigen Tag fort, ob in der Kleinstadt oder in der Großstadt. Für dieses Spiel gibt es nur eine feste Regel: Jede Familie kann die soziale Stellung erreichen, die ihrem Besitz entspricht, wenn sie sich nur hartnäckig darum bemüht. Mit ganz wenigen Ausnahmen hat das Geld – Geld und sonst nichts – seinen Besitzern überall Eintritt in die amerikanische Gesellschaft verschafft. Das bedeutet, daß die Klassenunterschiede, die man immer auf Herkunft und Familie zu gründen sucht, keine unübersteigbaren Mauern bilden. Im Gegenteil, diese Mauern fallen zusehends. Vom Standpunkt einer gesellschaftlichen Oberschicht mit mehr als örtlicher Bedeutung sieht es aus, als sei die amerikanische Oberschicht, was immer sie auch selber von sich hält und sein möchte, im Grunde nichts anderes als eine reich gewordene Bourgeoisie, die – mögen ihre Mitglieder auch noch so mächtig sein – eine nicht vorhandene aristokratische Vergangenheit beim besten Willen nicht erfinden kann. Ein gewissenhafter Familienforscher hat Anfang des 20. Jahrhunderts festgestellt, daß es in New York zu dieser Zeit »keine zehn Familien in bevorzugter sozialer Stellung« gegeben hat, »deren Vorfahren auf der Einladungsliste von Mrs. John Jay stehen«.¹²

Der stolze Versuch, gesellschaftliches Ansehen auf die Herkunft der Familie zu gründen, hat in Amerika niemals allgemein Anklang finden können, und nur ein sehr kleiner Teil der Bevölkerung nahm davon Notiz. Wenn diese wenigen, die sich für »hoch- und wohlgeboren« hielten, wirkliche und erfundene Ahnen sammelten und sich auf Grund der so zusammengestellten Stammbäume von den »Niedriggeborenen« deutlich zu unterscheiden suchten, so mußten sie dabei mit einer Bevölkerung rechnen, die in vulgärer Weise noch stolz darauf zu sein schien, »niedriger« Herkunft zu sein und die Ahnenforschung der vornehmen Familien mit Anspielungen auf die Pferdezüchtung lächerlich machte.

Es gab auch zuviel Bewegung: Man wechselte den Wohnort und die Berufe leichter als im alten Europa, und in einer solchen Welt faßt der Sinn für Familiengeschichte nicht so leicht Wurzel. Außerdem genügt es ja nicht, stolz auf seine vornehme Abkunft zu sein, wenn die gesellschaftlich tiefer stehenden Schichten sie nicht anerkennen. Dazu aber fehlte die Bereitschaft in der breiten Masse der amerikanischen Bevölkerung. Nur wenn die Gesellschaftsstruktur im Laufe von Generationen keinem wesentlichen Wandel unterworfen ist, wenn sich Reichtum, Beruf und gesellschaftliche Stellung vom Vater auf den Sohn vererben, können sich Stolz und Vorurteil auf der einen, Unterwürfigkeit und Minderwertigkeitsgefühl auf der anderen Seite entwickeln. Und nur unter solchen Voraussetzungen bildet der Stammbaum eine solide Grundlage für ein Prestigesystem.

In Amerika konnte sich während einer kurzen Übergangsperiode eine auf vornehmer Herkunft fußende Oberschicht bilden, obwohl es keine feudale Vergangenheit gab und ständig eine soziale Umschichtung vor sich ging. Die Ursache hierfür war die starke Einwanderungsbewegung. Während der Jahrzehnte, in denen immer neue Einwanderer in die großen Städte strömten, erlebten die »oberen 400«, erlebte die Oberschicht der Großstädte ihre Blütezeit. In den Stadtvierteln der echten Yankees hatten die Bemühungen, auf Grund der Abstammung gesellschaftliches Ansehen zu erwerben, am meisten Erfolg, allerdings nicht so sehr bei der Masse des Volkes wie bei denen, die selber auf ihre Herkunft pochten und auch mehr Privilegien beanspruchten. Solche Ansprüche spielten und spielen in den Prestigeunterschieden zwischen den Nationalitätengruppen noch immer eine Rolle.

Aber es kam auch eine Zeit, da der arme, aus einfachen Verhältnissen stammende Einwanderer nicht mehr den Zweck erfüllte, den Kontrast zu alteingesessenen, vornehmen Familien zu bilden: Die Einwanderungsfreiheit wurde aufgehoben und die Zuwanderung strengen Quoten und Vorschriften unterworfen. In kurzer Zeit gab es fast nur noch gebürtige Amerikaner, deren Eltern meist auch schon in Amerika geboren waren.

Bereits zu jener Zeit, da der tiefer stehende Einwanderer noch die Majorität gegenüber dem im Lande geborenen Amerikaner besaß, entwickelte sich ein amerikanischer Nationalismus liberaler Prägung, der nicht vor den Schranken der Abstammung haltmachte. »Die Amerikanisierung der Einwanderer« – als organisierte Bewegung, als Ideologie und als Tatsache – brachte es mit sich, daß die Loyalität gegenüber einer bestimmten ideologischen Version des Begriffs Nation wichtiger wurde als die angelsächsische Abstammung der Familie. Die von den Mittelklassen und der Intelligenz getragene Auffassung von der Nation als einem Schmelztiegel der Rassen und Völker erhielt das Übergewicht über die Vorstellung von »reiner« Abstammung, wie sie von denen gepflegt wurde, die um eine Stammbaum-Gesellschaft alten Stils besorgt waren. Außerdem hat inzwischen jede der nationalen Gruppen – von den Iren bis zu den Puertoricanern – nach und nach, zumindest auf örtlicher Ebene, einen gewissen politischen Einfluß gewonnen.

Bei dem Versuch, eine auf Herkunft und Alteingesessenheit beruhende Oberschicht zu bilden, gab es auch einen Wettbewerb zwischen den verschiedenen Teilen der Vereinigten Staaten. Die Ostküste wurde zuerst besiedelt. Diejenigen, die dort ansässig blieben, sind »älter« als die alten Familien in erst später besiedelten Gegenden. Doch in zahlreichen kleinen Städten Neuenglands gibt es Familien, die ihre Führungsstellung schon ebenso lange wie irgendeine Bostoner Familie innehaben. In den Südstaaten gibt es kleinstädtische Familien, deren Familienbewußtsein auch nicht von der vornehmsten Bostoner Familie übertroffen werden kann, und in Kalifornien gibt es »alte« Familien, die sich auf Grund ihres eigenen, besonderen Zeitmaßstabes älter und ehrwürdiger fühlen als irgendeine New Yorker Familie. Auch auf wirtschaftlichem Gebiet machten die verschiedenen Ortschaften und Regionen einander Konkurrenz. Es gab Bergwerksbesitzer, Eisenbahnaktionäre und Grundbesitzer – innerhalb eines jeden Industriezweiges

und einer jeden Ortschaft oder Region brachte der Reichtum, wie wir gesehen haben, eine entsprechende Hierarchie von Familien hervor.

Der Stammbaum ist nur dann eine feste und stabile Prestigegrundlage, wenn auch die Klassenstruktur fest und stabil ist. Nur dann können sich, feste wirtschaftliche Verhältnisse vorausgesetzt, allerlei Konventionen und Regeln der Etikette entwickeln und erhalten. Bei raschem wirtschaftlichem Wandel und starker sozialer Bewegung wird sich immer das Geld als Maßstab durchsetzen. Die allein auf Herkunft beruhenden Prestigeansprüche werden zusammenbrechen, und althergebrachte Vorurteile werden beiseite gefegt. Vom Gesichtspunkt der Klassengesellschaft aus ist ein Dollar ein Dollar; vom Standpunkt einer ständisch geordneten, aristokratischen Gesellschaft sind zwei gleich große Vermögen – das eine in der vierten Generation vererbt, das andere erst vorige Woche durch einen Börsencoup rasch erworben – keineswegs gleichwertig. Aber was soll man tun, wenn der neue, schnellverdiente Reichtum plötzlich gigantische Ausmaße annimmt? Was kann eine Mrs. Astor (eine Dame von ganz alter, vornehmer Herkunft und großem, auf vererbtem Grundbesitz beruhenden Vermögen) im Jahre 1870 gegen eine Mrs. Vanderbilt mit ihrem ganz gewöhnlichen Eisenbahnkapital und ihrem noch gewöhnlicheren Schwiegervater ausrichten! Mrs. Astor muß nachgeben: Im Jahre 1883 schickt sie Mrs. Vanderbilt ihre Visitenkarte und nimmt eine Einladung zum Maskenball bei den Vanderbilts an.¹³ Unter solchen Verhältnissen konnte eine nur auf dem Stammbaum beruhende Rangordnung nicht aufrechterhalten werden. So wurde in Amerika – wie wahrscheinlich überall in der Welt – eine auf vornehmer Herkunft beruhende Oberschicht von den vulgären Neureichen entweder links liegengelassen oder kraft größeren Vermögens einfach aufgekauft.

In Amerika genießt der »Selfmademan« hohes Ansehen, und der Parvenu erhob seine Prestigeansprüche, gerade *weil* und nicht etwa obwohl er ein Selfmademan war. In jeder Generation haben Männer und Frauen mit ererbtem Reichtum auf ihn herabgeschaut und ihn als einen Eindringling, einen neureichen »Raffke«, in jeder Hinsicht als Außenseiter angesehen. Doch in jeder darauffolgenden, spätestens aber in der dritten Generation wurde seine Familie in den Kreis der vornehmen alten Familien aufgenommen.

3.2 Die gute alte Zeit

Der Kampf um die gesellschaftliche Rangordnung war in Amerika keine vorübergehende Erscheinung, die während einer bestimmten Periode auftrat und dann ein für alle Mal erledigt war. Vielmehr ist der Versuch des ererbten Reichtums, auf Grund der althergebrachten Vornehmheit exklusiv zu bleiben, ein dauernder Kampf, der ständig mit Sieg und Niederlage zugleich endet. Der Abwehrkampf mißlingt, weil in jeder Generation neureiche Eindringlinge zugelassen werden müssen, und er ist andererseits erfolgreich, weil es ja ständig eine gesellschaftliche Oberschicht gibt, die ihre Prestigeansprüche behaupten kann. Diese Oberschicht ist zwar nicht stabil und kennt keine festen Formen der Zugehörigkeit, aber sie ist durchaus vorhanden. Durch den Wechsel in der Zusammensetzung, der mehr oder weniger rasch vor sich gehen mag, wird diese Schicht selber nicht zerstört. Der zugehörige Personenkreis wechselt, aber es setzt sich stets der gleiche Menschentyp durch.

Es hat zahlreiche Versuche gegeben, diesen Typ genauer zu bestimmen und in einer mehr oder weniger formellen Weise die Grenze nach unten zu ziehen. Schon vor dem amerikanischen Bürgerkrieg, als es noch nicht so viele nachdrängende Neureiche gab wie später, schienen besorgte Gastgeberinnen bei schwierigen Etikettefragen einen gesellschaftlichen Schiedsrichter zu brauchen. Zwei Generationen lang verließ sich die vornehme New Yorker Gesellschaft des frühen 19. Jahrhunderts auf einen gewissen Isaac Brown, Küster an der Gnadenkirche, der ein absolut zuverlässiges Gedächtnis für Namen, Stammbaum und Gesellschaftsklatsch hatte. Er konnte den Damen der Gesellschaft, die Einladungen zu einem Essen oder einem Ball versenden wollten, stets auf Anhieb sagen, wer gerade trauerte, wer Bankrott gemacht hatte, wer wen zu seinen Bekannten zählte und welche Neuankömmlinge in der Stadt und in der Gesellschaft zu verzeichnen waren. Außerdem verfügte dieser Küster immer über eine Liste guter Tänzer, die er unerfahrenen Gastgebern gern zur Verfügung stellte.¹⁴

Aber das war in der guten alten Zeit. Später, nach dem Bürgerkrieg, als der neue Reichtum ungeahnten Umfang annahm, brauchte man genauere Maßstäbe zur Ermittlung der guten Gesellschaft. Eine Zeitlang galt Ward McAllister, ein reicher New Yorker Junggeselle, als Sachverständiger. Um der Gesellschaft »Sicherheit gegen das Eindringen ganz plötzlich und vielleicht nur vorübergehend zu Reichtum gelangter Spekulanten zu geben«, wünschte McAllister den, alten, einflußreichen Familien, die sich bisher dem modernen Lebensstil verschlossen hatten, aus den Kreisen der Parvenus, der Bahnbrecher zeitgemäßer Lebensweise, frisches Blut zuzuführen. Man sagt, er habe diese Aufgabe sehr ernst genommen und »tage- und nächtelang seine Zeit mit heraldischen und familiengeschichtlichen Studien, Büchern über Hofetikette und vornehme Küche zugebracht ...« Im Winter von 1872 auf 1873 gründete er die »Patriarchen«, ein Komitee von 25 Personen, die das Recht hatten, über die Zusammensetzung der guten Gesellschaft zu wachen. Sie sollten die Führung übernehmen, indem sie zu jedem Ball auf eigene Verantwortung vier Damen und fünf Herren einzuladen hatten, was McAllister als besonderen Vertrauensbeweis bezeichnete. Die ersten Patriarchen waren New Yorker, die aus alter, zumindest seit vier Generationen ansässiger Familie kamen; McAllister vertrat in seiner typisch amerikanischen Großzügigkeit den sehr liberalen Standpunkt, daß vier »genau so gut wie 40 Generationen bereits einen perfekten Gentleman hervorbringen können«.¹⁵

In den achtziger Jahren stellte er Reportern gegenüber die Behauptung auf, daß die vornehme New Yorker Gesellschaft nur ungefähr 400 Personen umfasse. »Über diese Zahl hinaus trifft man nur noch Leute, die sich entweder selber in guter Gesellschaft unbehaglich fühlen oder den anderen Unbehagen bereiten«, ¹⁶ pflegte er zu sagen. Im Jahre 1892, als seine Popularität und auch das Ansehen der Patriarchen schon stark im Sinken

war, veröffentlichte er seine legendäre »Liste der 400«, die tatsächlich nur etwa 300 Namen umfaßte. Die Enttäuschung war groß. Man fand darin nämlich nur den inneren Kreis New Yorker Familien, die schon vor dem Bürgerkrieg zur guten Gesellschaft gehört hatten und ständige Teilnehmer der Patriarchen-Bälle waren, dazu einige tanzfreudige und junge Leute aus weniger exklusiven Kreisen. Nur neun der 90 reichsten Männer der damaligen Zeit standen auf der Liste.

Das große Interesse, das McAllisters »Liste der 400« damals fand, und sein anschließender Rückzug aus der Gesellschaft lassen die schwierige Lage der alten Oberschicht erkennen, die er zu konsolidieren versuchte. Nicht nur in New York, sondern auch in allen anderen Großstädten Amerikas wurden zahlreiche ähnliche Versuche unternommen, das »Patriziat« vor dem Eindringen der Neureichen zu schützen. Alle diese Versuche scheiterten wie der McAllisters. Das einzig Vernünftige, was man tun konnte, war, den neuen Reichtum oder mindestens einige Auserwählte zur besseren Gesellschaft zuzulassen.

Dieses Rezept verfolgte das »Gesellschaftsregister«, der erfolgreichste Versuch, die Oberschicht nach unten abzugrenzen. Im Goldenen Zeitalter der achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts war es wieder ein New Yorker Junggeselle mit einer – nach seinen eigenen Worten – »kleinen ererbten Lebensrente und einer festen, wenn auch bescheidenen gesellschaftlichen Stellung«, der es unternahm, eine »Liste der besten Leute« aufzustellen, »wohlweislich ohne Anzeigenteil, aber der Geschäftswelt zur Benutzung empfohlen«, wie ihr Verfasser sie anpreist.¹⁷ Dieses »Gesellschaftsregister« stellte eine wohlüberlegte Kombination von altem und neuem Wohlstand dar und wurde nicht zuletzt dank der Unterstützung einiger vornehmer New Yorker Klubs sehr rasch ein großer Erfolg. Das erste Gesellschaftsregister der Stadt New York enthält die Namen von 881 Familien. Listen für andere Städte folgten bald, und schließlich bildete sich zur Bewältigung dieser immer größer werdenden Aufgabe der Zusammenstellung, Überprüfung und Veröffentlichung solcher Listen eine Körperschaft, die sich »Vereinigung für das Gesellschaftsregister« nannte. In den zwanziger Jahren wurden Gesellschaftsregister für insgesamt 21 amerikanische Großstädte herausgegeben. Neun davon wurden später aus Mangel an Interesse nicht mehr fortgesetzt. Im Jahre 1928 wurden zwölf Bände herausgegeben, und seitdem gibt es jährlich Gesellschaftsregister für New York und Boston (seit 1890), für Philadelphia (seit 1890), Baltimore (seit 1892), Chicago (seit 1893), Washington (seit 1900), St. Louis (seit 1903), Pittsburg (seit 1904), San Francisco (seit 1906), Cleveland (seit 1910) und Cincinnati (seit 1910).¹⁸ Diese Register verzeichnen die »gesellschaftliche Auslese« mit Adresse, Angaben über die Kinder, Schule, Klubmitgliedschaft, Telephonnummer. Ergänzungen erscheinen jeweils im Dezember und im Januar, und in jedem Juni folgt noch eine Sommerausgabe. Die Vereinigung empfiehlt den Beziehern, sich einen Index aller Namen aus allen Registern anzuschaffen, weil sehr oft Heiraten zwischen den Familien verschiedener Großstädte stattfinden und viele Familien ihren Wohnsitz von einer Großstadt in die andere verlegt haben.

Das Gesellschaftsregister bezeichnet die Auserwählten als Familien, die »durch Herkunft oder gesellschaftliche Stellung oder aus anderen Gründen unzweifelhaft zur besten Gesellschaft einer bestimmten Stadt oder verschiedener Städte« gehören. Die Maßstäbe sind allerdings nur schwer zu ermitteln, vielleicht weil – wie Wecter sagt –, »das Register in sehr unpersönlicher, zurückhaltender und an die geheime Inquisition erinnernder Weise die Auswahl vornimmt. Anonymität ist jedoch wesentlich für den Erfolg und das Prestige des Gesellschaftsregisters«.¹⁹

Heute hat das Gesellschaftsregister ein Büro in New York, das anscheinend von Bertha Eastmond geleitet wird, die schon von Anfang an als Sekretärin des Begründers mitgewirkt hat. Sie prüft jeden Namen und entscheidet darüber, welche dem Register zugefügt, welche als nicht mehr würdig gestrichen und welche künftig in Erwägung gezogen werden können. Sie wird bei dieser Arbeit von einigen gesellschaftlichen Ratgebern

unterstützt, und in jeder Großstadt, über die ein Register geführt wird, hat die Vereinigung einen Beauftragten, der sie über alle Veränderungen auf dem laufenden hält.

Was sind das nun für Familien, die zu den gegenwärtig verzeichneten 38.000 Namen gehören und warum sind sie hier aufgeführt? Jeder Bürger der zwölf ausgewählten Städte kann sich um Aufnahme in die Liste bewerben; dazu müssen allerdings Empfehlungsschreiben mehrerer bereits eingetragener Familien beigebracht und eine vollständige Liste der Klubs vorgelegt werden, denen der Bewerber angehört. Anscheinend aber garantieren weder Geld noch Familie allein oder zusammen die sofortige Aufnahme in den Kreis der Erwählten oder das Verbleiben: Recht willkürlich werden manchmal Mitglieder alter Familien einfach fallengelassen, und Söhne von Neureichen haben es oft schwer, zugelassen zu werden. Daß Reichtum und vornehme Herkunft allein nicht genügen, bedeutet jedoch keinesfalls, daß sie, ebenso wie die erforderliche Lebensführung, für die Zulassung nicht notwendig wären.

Man weiß, daß gelegentlich auch erfolgreiche Direktoren großer Unternehmen ihre Aufnahme in das Register durchgesetzt haben, wenn sie sich nur genügend darum bemühten; doch sollte man dieser Tatsache nicht zuviel Bedeutung beimessen. Die eigentliche Zeit für die Aufnahme neuer Namen in den Kreis der Auserwählten waren vor allem die drei Jahrzehnte von 1890 bis 1920. Tatsächlich ist seit dem ersten Jahrzehnt unseres Jahrhunderts die Anzahl der Neuaufnahmen in das Register – zumindest in Philadelphia – ständig zurückgegangen. Während des ersten Jahrzehnts des 20. Jahrhunderts betrug der Anteil der neuen Namen im Register 68 Prozent; in den dreißiger Jahren war die Wachstumsrate bereits auf 6 Prozent zurückgegangen.²⁰

Mancher, dessen Name plötzlich aus dem Gesellschaftsregister verschwindet, ist oft so bekannt, daß sein Ausscheiden großes Aufsehen erregt; dann spielt die Öffentlichkeit auf die »Willkür« des Registers an und macht sich über seine gesellschaftliche Bedeutung lustig. Allerdings ist, wie Dixon Wecter sagt, »ungünstige Publizität so ungefähr das Sicherste, einen Ausschluß zu provozieren, aber auch dieses Kriterium wird mehr intuitiv als logisch angewandt ... Man kann mit Sicherheit sagen, daß jeder, der es fertig bringt, seinen Namen aus den Zeitungen herauszuhalten – wie anfechtbar auch sonst sein Privatleben sein mag oder welche dunklen Gerüchte über ihn im Umlauf sind – gute Aussichten hat, seinen Namen das nächste Mal im Register wiederzufinden.«²¹

Trotz des Anscheins von Willkür, mit der die Auswahl der Namen für das Register getroffen wird, und bei allem Snobismus, der diesen Vorgang umgibt und sogar für ihn charakteristisch ist, bedeutet das Gesellschaftsregister dennoch eine ernst zu nehmende Einrichtung. Es ist ein Versuch, unter besonders schwierigen Umständen die wirklich gute Gesellschaft von Emporkömmlingen und bloßen Tagesberühmtheiten frei zu halten, die Kreise wirklich soliden Wohlstandes abzugrenzen und dadurch den Kreis der Auserwählten der allgemeinen Achtung würdig zu erhalten. Schließlich ist es die einzige namentliche Liste bevorzugter Familien, die Amerika hat, wobei man bedenken muß, daß dieses Land weder eine aristokratische Vergangenheit noch eine Hofgesellschaft hatte und auch heute noch keine echte Hauptstadt besitzt. In jedem einzelnen Fall mag die Aufnahme in das Gesellschaftsregister nach unvorhersehbaren oder sogar willkürlichen Regeln erfolgen. Doch im ganzen gesehen bilden die darin aufgenommenen Familien eine homogene Gruppe, die wegen ihres Vermögens, ihrer Herkunft und ihres Lebensstils ausgewählt wurde; die Namen, die in den zwölf legendären Bänden verzeichnet sind, kennzeichnen also einen ganz bestimmten Menschentyp.

3.3 Gesellschaftliche Verpflichtungen

In jedem der großen weltstädtischen Zentren des Landes gibt es eine oberste Gesellschaftsschicht, deren Mitglieder Familien angehören, die seit seiner Entstehung im Gesellschaftsregister verzeichnet sind. Diese Gesellschaftsschicht besteht genau wie die neu registrierte oder auch nicht registrierte Oberschicht anderer Städte aus Gruppen alter Familien, die mindestens seit drei oder vier Generationen Reichtum und Ansehen besitzen. Sie unterscheiden sich deutlich von der übrigen Bevölkerung nach Herkunft, äußerer Erscheinung und Lebensführung.

Sie leben in bestimmten exklusiven Wohngegenden in schönen alten Häusern, wo sie oftmals schon geboren wurden, oder in betont einfachen, modernen Bungalows, die sie sich nach ihren Wünschen bauen ließen. Die alten oder neuen Häuser sind geschmackvoll und gediegen eingerichtet. Die Kleidung dieser Leute, selbst wenn sie scheinbar nachlässig und schon etwas abgetragen ist, unterscheidet sich deutlich in Stil und Schnitt von der Kleidung anderer Menschen. Was sie kaufen, ist verhältnismäßig teuer und wird unaufdringlich zur Schau gestellt. Diese Familien gehören Klubs und Vereinigungen an, zu denen nur sie und ihresgleichen Zutritt haben, und nehmen das gesellschaftliche Leben sehr ernst.

Sie haben die gleichen Verwandten und Bekannten, sogar persönliche Erfahrungen und Erlebnisse sind genormt und unterliegen der Kontrolle der Familie. Sie haben alle dieselben oder ähnliche Schulen besucht, meist exklusive Privatschulen in Neuengland. Die Männer studierten an Universitäten wie Harvard, Yale oder Princeton oder haben, wenn sie ihren Lokalpatriotismus nicht überwinden konnten, an einem örtlichen College studiert, das von der Familie mit Zuwendungen unterstützt wird. Jetzt sind sie regelmäßige Gäste in den mit ihrer alten Universität verbundenen Klubs und auch in den führenden Klubs ihrer Heimatstadt; ja sogar in ein oder zwei Klubs in anderen Großstädten. Man findet ihre Namen weder in den Klatschspalten der Boulevard-Presse noch in den Gesellschaftsberichten der örtlichen Zeitungen. Vielen alten Familien in Boston und San Francisco wäre es wirklich peinlich, wenn sie je ihre Namen auf solche Weise mißbraucht sähen, denn billige Publizität oder gar Klatsch- und Skandalgeschichten sind für sie ein rotes Tuch. Dergleichen überlassen sie den öffentlichkeitshungrigen »Neureichen«. Die von altersher zur anerkannten Spitzengruppe zählenden Familien sind stolz und nicht bloß eingebildet, wie es die noch nicht anerkannten sind. Wer stolz ist, dem ist wirklich gleichgültig, was die anderen, gesellschaftlich Tieferstehenden, von ihm denken. Dagegen sind die Eingebildeten auf Schmeicheleien angewiesen und lassen sich leicht etwas vormachen, denn sie sind sich gar nicht bewußt, wie sehr ihre Vorstellung von sich selber von der der anderen abhängig ist.

Die Mitglieder der stolzen alten Familien halten untereinander, einzeln und gruppenweise, mancherlei Kontakt, pflegen engen freundschaftlichen Verkehr und zeigen treue Anhänglichkeit. Sie laden sich gegenseitig zu Abendgesellschaften und Bällen ein, gehen zu den stillen und eleganten Hochzeiten, gedämpft-vornehmen Begräbnissen und maßvoll-fröhlichen Festen. Diese gesellschaftlichen Verpflichtungen werden von ihnen mit Ernst und Zurückhaltung erfüllt. Am liebsten scheinen ihnen die weniger offiziellen Veranstaltungen zu sein, die sie »zwanglos« nennen; was aber nicht heißt, daß nicht auch dort ein ungeschriebenes Gesetz für Garderobe und Verhalten besteht.

Ihr Bürgersinn wirkt sich meist nicht so aus, daß sie sich direkt und öffentlich an der Politik beteiligen. Dagegen arbeiten sie gern in der Wohltätigkeitspflege und in der Verwaltung erzieherischer Einrichtungen ihrer Heimatstadt mit. Oft haben sie einen so großen ererbten Reichtum – durchschnittlich mehrere Millionen Dollar –, daß sie von Zinserträgen leben können, ohne das Kapital anzugreifen. Sie brauchten also nicht zu arbeiten, wenn sie nicht wollten. Doch in der Regel haben die Männer einen Beruf – be-

sonders die älteren Herren –, dem sie sich mit Ernst und Eifer widmen. Sie stellen die kaufmännische Aristokratie ihrer Stadt, vor allem bilden sie die Elite der Juristen und Bankiers. Der echte Gentleman – mindestens im Osten, aber jetzt immer häufiger auch andernorts – ist gewöhnlich Bankier oder Rechtsanwalt. Das ist sehr bequem, denn wer große Vermögenswerte besitzt, kommt nicht ohne verlässliche, nüchterne und kluge Männer aus, die das Vermögen gut zu verwalten verstehen. Sie sind die Direktoren und Präsidenten der größten Bankhäuser und stellen die Teilhaber und finanziellen Berater der angesehensten Anwaltsfirmen ihrer Stadt.

Fast überall in den Vereinigten Staaten ist diese großstädtische Oberschicht nach Rasse, Religion und Herkunft mehr oder weniger gleichartig. Selbst wenn sie noch keine sehr alten Familientraditionen haben, sind die Angehörigen dieser Oberschicht doch fast durchweg Nachkommen von schon lange in den USA ansässigen Familien. Es gibt natürlich Ausnahmen, manchmal sogar recht wesentliche. So finden wir in verschiedenen Großstädten einige sehr vermögende und mächtige Familien italienischer, jüdischer oder irisch-katholischer Herkunft, die es zu hohem Ansehen gebracht haben, nachdem sie bedeutenden Wohlstand und Einfluß gewannen. Aber das sind, wie gesagt, Ausnahmen. Die typische Familie der Oberklasse ist immer noch reinrassig in ihrer nationalen und ethnischen Herkunft. Sie ist protestantischer Konfession, wobei sie meist einer standesgemäßen Glaubensgemeinschaft angehört, vorzugsweise der Episkopal-Kirche, gelegentlich der Presbyterianischen oder Unitarischen Kirche.

In zahlreichen Städten, wie zum Beispiel New York, gibt es mehrere statt nur eines einzigen Zirkels von »oberen 400«. Das bedeutet jedoch nicht, daß es dort keine großstädtische Oberschicht gibt, sondern in solchen Städten ist die Gesellschaftsstruktur lediglich komplizierter als in den Städten mit einheitlicher Oberschicht. Das Auftreten gesellschaftlicher Fehden zwischen verschiedenen Zentren gesellschaftlichen Prestiges stellt die bestehende Hierarchie nicht in Frage. Des weiteren ist fast jede hochangesehene Familie in einem der exklusiven sogenannten »Country-Clubs«, wo sportliche Betätigung mit gesellschaftlichen Veranstaltungen wechselt. Aber eine solche Mitgliedschaft ist nicht mehr ein Ausweis der Vornehmheit, denn solche Country-Clubs gibt es heute in den Vereinigten Staaten in großer Zahl, und ihre Mitglieder rekrutieren sich aus verschiedenen Schichten bis hinab in den unteren Mittelstand. In kleineren Städten ist die Mitgliedschaft im führenden Country-Club oft das sicherste Kennzeichen der Oberschicht, in der Großstadt verhält sich das anders. Hier ist vielmehr die Zugehörigkeit zu einem »Gentleman-Club«, dem nur Herren angehören können, ein sicheres Kennzeichen für hohe gesellschaftliche Stellung.

Die Männer gehören dem Herrenklub der Großstadt an, und die Angehörigen der obersten Schicht sind für gewöhnlich Mitglied solcher Klubs in mehreren Städten zugleich. Die Klubs, denen beide Geschlechter angehören können, sind gemeinhin nur von örtlicher Bedeutung. Zu den auswärtigen Klubs, denen der Gentleman der alten Oberschicht angehört, zählen die von Harvard, Princeton und Yale. Es gibt aber auch viele gleichbedeutende Organisationen ohne Verbindung zu den berühmten Universitäten. Mitgliedschaft in drei, vier oder sogar noch mehr Klubs ist nicht ungewöhnlich. Diese verschiedenen großstädtischen Klubs sind exklusiv im wahrsten Sinne des Wortes; sie sind den Angehörigen der Mittelklasse und der untersten Schichten weitgehend unbekannt. Sie bleiben der Sphäre enthoben, in der aller Augen auf den Privilegierten ruhen. Sie sind Einrichtungen der Oberklasse für die Oberklasse und sonst niemanden. Aber ihr Ruf reicht über die eigene Stadt hinaus, und sie werden gern von auswärtigen Gästen besucht.

Für die Außenstehenden sind diese Klubs der Oberschicht eine Art Abzeichen, an denen sie die Höhe der gesellschaftlichen Stellung ihrer Mitglieder ablesen. Für die Klubangehörigen selber bietet die Mitgliedschaft eine Möglichkeit, mit ihresgleichen in ungestörten, engeren Kontakt zu treten.

Der feste Mitgliederstamm besteht meist aus Angehörigen alter Familien, die ihren Anspruch auf Prestige mit Erfolg auf vornehme Abstammung gründen. Durch intimen Verkehr mit ihnen gewinnen die neueren Mitglieder an Ansehen, und die erfolgreiche Karriere der neueren Mitglieder trägt ihrerseits dazu bei, das Ansehen des Klubs als einer lebendigen Organisation, die mit der Zeit geht, zu sichern.

Die große gesellschaftliche Bedeutung der Mitgliedschaft in den wirklich vornehmen Klubs liegt darin, daß sie eine Demarkationslinie der Exklusivität bilden, und das in einer Zeit, wo reich gewordene Leute, die nichts als Geld haben, die gesellschaftlichen Grenzen zu verwischen und zu überschreiten trachten. Die großstädtischen Klubs haben die Bedeutung wichtiger Sprossen auf der sozialen Stufenleiter für Leute, die in exklusive Kreise Aufnahme suchen: Sie sind die Eingangstüren, durch welche die neue Oberklasse Zugang zur alten finden kann; die Generationen – Väter und Söhne – können so von einem Klub zum anderen stufenweise aufsteigen und, wenn ihnen schließlich Erfolg beschieden ist, auf diese Weise die Mauer der Exklusivität durchbrechen. Diese Klubs spielen auch eine bedeutende Rolle im Geschäftsleben der Großstädte. Vielen Bankiers, Anwälten und Firmeninhabern erstheint es praktischer und auch irgendwie »passender« wichtige geschäftliche Entscheidungen nicht im Büro, sondern in den Räumen ihres exklusiven Klubs zu treffen. »Der private Klub«, schrieb kürzlich eine Industriellenzeitschrift, »wird immer mehr ›the business-man's castle‹.«²²

Die großstädtische Oberschicht, die über Anwaltsbüros und Kreditinstitute im ganzen Umkreis verfügt, kann dadurch geschäftliche und rechtliche Beziehungen nicht nur innerhalb der Metropole, sondern auch von Stadt zu Stadt pflegen. In dem Maße, wie die Wirtschaft nationale Maßstäbe gewinnt und ihre Zentren sich in die großen Städte verlagern, tritt die Oberschicht einer großen Stadt mit den Oberschichten der anderen Städte in enge Beziehungen, verkehrt man in der düsteren, altmodischen Halle eines Bostoner Klubs oder in der chromglänzenden Bar eines Herrenklubs in Houston (Texas). Wenn man dazugehört, wird man automatisch von der Oberschicht der ganzen Nation akzeptiert. Gerade die gelockerte, ungestörte Atmosphäre eines Essens im Klub, das Bewußtsein, »unter sich« zu sein, trägt dazu bei, Schwierigkeiten zu überwinden. Der Gentleman-Club ist zugleich ein wichtiges Zentrum finanzieller und geschäftlicher Entscheidungen und der Ort, wo sich die gesellschaftlich Gleichrangigen hauptsächlich treffen. Daß der Partner dem Klub angehört oder bei ihm zu Gast ist, besagt unausgesprochen, daß er von alter Familie ist, eine standesgemäße Ehe eingegangen ist, in einem vornehmen Wohnviertel lebt, der »richtigen« Kirche angehört, gute Schulen besucht hat und Macht und Einfluß besitzt. Die führenden Männer einer jeden Stadt gehören solchen Klubs an, und wenn die führenden Männer anderer Städte zu Besuch weilen, kann man sicher sein, sie zur Lunch-Zeit in den Gentleman-Clubs anzutreffen (»Somerset« und »Union« in Boston, »Racquet« und »Philadelphia Club« in Philadelphia, »Pacific Union« in San Francisco; »Knickerbocker«, »Links«, »Brook«, »Racquet and Tennis« in New York).

3.4 Schulbildung und Erziehung

In den großen Städten Amerikas ist der Lebensstil der Oberschicht trotz kleiner regionaler Unterschiede überall sehr ähnlich. Häuser, Möbel, Kleider, Vergnügungen und Klubleben der »oberen 400« sind ziemlich gleichartig. Es gibt bestimmte äußere Merkmale, wie zum Beispiel die Anzüge und Oberhemden der Firma Brooks Brothers, für die keineswegs in großem Stile Reklame gemacht wird und die doch in jeder größeren Stadt der Vereinigten Staaten wohlbekannt sind. Es gibt noch mehr Äußerlichkeiten dieser Art, die kennzeichnend für den Stil der Oberklasse sind, obwohl doch im Grunde genommen jeder, der das Geld und die Neigung dazu hat, auch Anzüge der Firma Brooks Brothers kaufen kann. Aber mit diesen Äußerlichkeiten allein ist es nicht getan; der Lebensstil der alten Oberklasse Amerikas hat tiefere Wurzeln.

Der wichtigste Unterschied zwischen den gesellschaftlich führenden Kreisen und jenen, die nur Geld haben, sowie denen, die kein Geld haben, ist alles das, was eine bestimmte Erziehung für das ganze Leben mit sich bringt: die Schulbildung, die persönlichen Beziehungen und die Art, zu denken und zu empfinden.

Die Tochter einer vornehmen alten New Yorker Familie bleibt im allgemeinen bis zum Alter von vier Jahren in der Obhut ihrer Kinderfrau und ihrer Mutter. Danach hat sie eine Gouvernante, die oft Englisch und Französisch gleichermaßen beherrscht. Wenn die Tochter sechs oder sieben Jahre alt ist, kommt sie auf eine exklusive Privatschule. Häufig wird sie vom Chauffeur zur Schule gebracht, und nach Schulschluß bleibt sie unter der Obhut der Gouvernante, die sich nun mehr um die jüngeren Kinder kümmert. Ist sie dann vierzehn Jahre alt, kommt sie in ein Internat, zum Beispiel auf die St. Timothy's School in Maryland, auf Miss Porter's School oder nach Westover in Connecticut. Danach erhält sie ihren »letzten Schliff« auf einem »junior college«, oder, falls sie studieren will, schickt man sie, zusammen mit vielen einfachen Mädchen des Mittelstandes, auf eine der guten Universitäten, etwa Bryn Mawr, Vassar, Wellesley, Smith oder Bennington, die speziell für Studentinnen bestimmt sind. Bald nach Abschluß ihrer Schul- oder Universitätszeit wird sie dann heiraten und ihre eigenen Kinder in der gleichen Weise erziehen.²³

Der Sohn der Familie wird etwa bis zum Alter von sieben Jahren genauso erzogen wie seine Schwester. Auch er besucht zunächst eine private Tagesschule, wird allerdings schon früher als die Mädchen in ein Internat geschickt, vielleicht nach St. Mark, St. Paul, Choate, Groton, Andover, Lawrenceville, Phillips Exeter oder Hotchkiss.²⁴ Anschließend geht er nach Princeton, Harvard, Yale oder Dartmouth und beendet seine Ausbildung aller Voraussicht nach an der juristischen Fakultät seiner Universität.

Jede Etappe dieser Ausbildung ist für die Erziehung zum künftigen Mitglied der Oberschicht von Bedeutung; dieses Ausbildungsschema ist die Regel in allen führenden amerikanischen Städten. In der Tat ist im Osten wie im Westen die Tendenz vorherrschend, die Kinder auf eines der beliebten Internate in Neuengland zu schicken, wo man Kinder aus 20–30 Staaten, darunter auch Ausländer, findet. Je schwieriger es wird, Prestigeansprüche allein auf die vornehme Herkunft zu gründen, desto mehr gewinnt die »richtige« Schule an Gewicht gegenüber dem Familienstammbaum. Diese exklusiven Schulen für Jungen und Mädchen sind der Schlüssel zum Verständnis des Zusammenhalts der oberen Gesellschaftsschicht im heutigen Amerika.

Viele Erzieher an Privatschulen vertreten die Ansicht, daß die wirtschaftliche Entwicklung Leute in gesellschaftliche Spitzenstellungen bringt, deren Kinder zu Hause nicht in der richtigen Umgebung aufgewachsen sind und deshalb nicht die nötigen Umgangsformen besitzen. Die Privatschule sei die berufene Institution, Kinder für das Leben in führenden Positionen vorzubereiten und sie mit den Kenntnissen und Umgangsformen auszustatten, wie sie der Oberklasse anstehen. Und ob der Schulleiter es selber weiß oder nicht, die Privatschulen sorgen – genau wie die Stufenleiter der Gentleman-Clubs

bei den Vätern, allerdings noch nachhaltiger – für Auslese und Training neuer Mitglieder der nationalen Oberschicht, aber auch Weitergabe und Erhaltung angemessener Maßstäbe bei Kindern der von jeher führenden Familien. In der jeweils »nächsten Generation«, das heißt bei den Kindern, die gemeinsam die Privatschule besuchen, mildern sich die Spannungen zwischen alter und neuer Oberschicht und lösen sich allmählich ganz. Durch den Einfluß dieser Schulen mehr als durch irgendeine andere Institution finden sich die älteren und jüngeren Familien zu gegebener Zeit zu einer einheitlichen und selbstbewußten Oberklasse zusammen.

Als Schauplatz der Auslese und Erziehung für die Oberschicht, und zwar der alten wie der neuen, übt die Privatschule einen einigenden Einfluß aus, indem sie die Kinder der führenden Familien des ganzen Landes zusammenfaßt. Je mehr die Familie mit Stamm- baum für die sorgsame Weitergabe sittlicher und kultureller Werte an Bedeutung ver- liert, desto mehr gewinnt die Privatschule. Die Schule und nicht mehr das vornehme Elternhaus ist heute die wichtigste Institution für die Überlieferung von Traditionen der oberen Gesellschaftsschichten und die Zulassung neuen Reichtums und neuer Talente. Hier tritt der junge Mensch der Oberschicht in das entscheidende Stadium seiner Ent- wicklung. In den 15 oder 20 führenden Privatschulen finden wir wie sonst nirgendwo ein erstrangiges Organisationszentrum der amerikanischen Oberschicht. Denn in diesen Privatschulen für die Heranwachsenden werden die religiösen, familiären und erzieheri- schen Ziele aller Gruppen der Oberschicht verschmolzen, und diese Ziele stehen für die Aufrechterhaltung und Weitergabe der hier vorherrschenden Maßstäbe.²⁵

Diese Internatsschulen sind verwaltungsmäßig und wirtschaftlich selbständig, und die vornehmsten von ihnen sind sogar Stiftungen, deren Tätigkeit nicht auf Gewinn gerich- tet ist. Es sind keine kirchlichen Schulen im eigentlichen Sinne, da sie nicht von religiö- sen Körperschaften geleitet und beaufsichtigt werden. Sie verlangen jedoch von ihren Schülern die Teilnahme an Gottesdiensten, und obwohl sie keineswegs konfessionell ausgerichtet sind, vertreten sie religiöse Grundsätze.

Das Gründungsstatut der Groton School, das noch heute Gültigkeit besitzt, enthält fol- gende Erklärung über das Erziehungsziel:

Wir werden mit aller Kraft bemüht sein, die Kinder zu männlich- christlichen Charakteren zu erziehen. Dabei sollen sowohl die sittli- chen und körperlichen wie die intellektuellen Fähigkeiten entwickelt werden. Der Leiter der Schule soll ein Geistlicher der Protestanti- schen Episkopal-Kirche sein.²⁶

Das Wesentliche an diesen privaten Internatsschulen ist nicht der Lehrplan, sondern das eigentümliche, oft ein wenig seltsame Milieu: z.B. die Beziehungen zwischen Schülern und Lehrern, Charakter und Herkunft der Jungen, die gotische Kapelle oder die blitzende neue Turnhalle, das Gebäude, in dem die Jungen wohnen, die Art ih- rer Freizeitbeschäftigung und natürlich vor allem die Person des Di- rektors.²⁷

Es ist das unausgesprochene Ideal der Schule, die Rolle der Familie zu übernehmen und in einem großen Familienverband die Kinder aus vornehmen Kreisen Bostons, Phil- adelphias und New Yorks zur angemessenen Lebensführung zu erziehen. Dieser Fami- liengeist wird besonders durch gemeinsamen Gottesdienst – meist in einer Episkopal- Kirche – gepflegt, übrigens auch durch die vorherrschende Neigung, die Söhne in die gleiche Schule zu geben, wo schon der Vater und oft sogar der Großvater seine Erzie- hung genossen hat. Stiftungen und gesellschaftliche Veranstaltungen, in denen sich frü- here Absolventen der Schule hervortun, tragen ebenfalls dazu bei. Das Ziel der Choate School ist z.B., zu beweisen, daß Familie und Schule wirkungsvoll kombiniert werden können, so daß ein Junge, über die Vorteile einer guten Schulbildung hinaus – wozu vor

allem »geistige Führung« und das »Zusammensein mit zielstrebigen Jungen« gehören – auch die intime Fürsorge genießt, wie ein gutes Elternhaus sie vermittelt.

Das tägliche Leben in diesen exklusiven Schulen ist im allgemeinen recht einfach, manchmal sogar spartanisch. In dieser Atmosphäre snobistischer Einfachheit herrscht eine demokratische Gleichheit des Ansehens. Jeder ist mehr oder weniger an die vorgeschriebene Lebensweise gebunden, und es gibt so gut wie keine Gelegenheit, individuellen Neigungen nachzugehen.²⁸

Diese Schulen haben auch kein bestimmtes praktisches Lehrziel, es sei denn, die Schüler auf das College vorzubereiten. Bei den Mädchen gibt es allerdings noch einen zweiten Lehrgang für Schülerinnen, die mit der Schule ihre Erziehung abschließen und sich früh verheiraten wollen. Das mittelständische Wettbewerbsethos fehlt in diesen Schulen fast völlig. Die Schüler werden nicht dazu angehalten, ihre Leistungen mit denen ihrer Nachbarn zu vergleichen, sondern nur mit dem, was sie selber und ihre Lehrer für richtig halten. Außerdem erregt allzu große Strebsamkeit nur Mißtrauen.

Ganz bewußt wird der Wettbewerb um das größte Ansehen unter den Kameraden so weit wie möglich eingeschränkt. So auch im Materiellen. Wenn den Schülern überhaupt ein Taschengeld zugestanden wird, dann allen einheitlich nur eine kleine Summe; die Bestrebungen gehen sogar dahin, daß die Jungen überhaupt nicht mehr über Taschengeld verfügen dürfen. Der Zwang, eine einheitliche Schulkleidung zu tragen, ist nicht – wie von vielen Außenstehenden angenommen – ein Zeichen für den Snobismus der Oberschicht, sondern muß als ein Versuch verstanden werden, Neid und Mißgunst, die aus verschiedenartiger Kleidung erwachsen könnten, auszuschalten. Auch Mädchen reicher Eltern ist es nicht erlaubt, sich ihr eigenes Reitpferd zu halten.

Innerhalb der Schulgemeinschaft sind die älteren Schüler aus den höheren Klassen Vorbild; ihnen eifern die jüngeren nach. Für die Jüngeren bis zu acht oder neun Jahren gibt es sorgfältig ausgesuchte Hausmütter. Mit elf oder zwölf Jahren werden sie nur noch von männlichen Lehrkräften unterrichtet und betreut, obwohl die Frauen der Lehrer oft mit ihren Männern im Schülerheim wohnen und die Rolle älterer Verwandter spielen. Es wird besonderer Wert darauf gelegt, daß das Selbstbewußtsein der Schüler nicht unterdrückt wird, wie es durch einen unsicheren Elternteil leicht geschehen kann. Die Schüler sollen sich richtige Tischsitten und gutes Benehmen aus der allgemeinen Atmosphäre von selber aneignen, statt durch Belehrung mit erhobenem Zeigefinger darauf gebracht zu werden.

Bei solcher Erziehung lernen die Schüler, sich stets zurechtzufinden, auch wenn sie einmal vor ungewohnten und schwierigen Situationen stehen. Sie reagieren entsprechend, begegnen sie jemandem, der zu elegant und zu sorgfältig gekleidet ist oder – noch schlimmer – sich allzu sehr bemüht, Sympathien zu gewinnen. Sie wissen, daß man dergleichen gar nicht nötig hat, wenn man wirklich zur großen Welt gehört. So legen sie eine natürliche Einfachheit und Würde an den Tag – Eigenschaften, die sich nur aus der inneren Gewißheit entwickeln können, daß man tatsächlich jemand ist und seinen Platz in der Welt hat, daß man weder ausgeschlossen noch übergangen, noch über die Schulter angesehen oder gar mit Geld abgespeist werden kann. Nach solcher Erziehung wird man sich dann als junger Bankier, Direktor oder Börsenmakler ganz natürlich, gefällig und sympathisch vorkommen, als ein Mann von Welt mit leicht überlegenem Humor und vielen nützlichen Freundschaften. Man zeigt genau das richtige Maß an Respekt gegenüber älteren Herren, auch wenn sie Mitglieder des eigenen Klubs sind, und gerade das richtige Maß an Intelligenz und Eifer – um Gotteswillen nicht zuviel vom einen oder vom anderen. Der ganze Lebensstil ist auf das Motto der Schulzeit abgestimmt: nichts im Übermaß!

Der Besuch einer Universität wie Harvard, Yale oder Princeton allein genügt nicht. Das exklusive Internat, von dem man kommt, entscheidet darüber, welchen Umgang man an der Universität hat. Die Klubs und Cliques an der Universität setzen sich gewöhnlich aus Gruppen zusammen, die sich schon in den höheren Klassen der Schule gebildet ha-

ben, und von da rührt auch der Ruf her, den man an der Universität genießt, und die Stellung, die man dort einnimmt. Der akademische Grad einer führenden Universität besagt an sich noch gar nichts – er gilt als selbstverständlich. Was man vorweisen muß, wenn man zur Elite der großstädtischen Gesellschaft gehören will, ist eine erstklassige Erziehung vor dem Besuch des College und dann dazu die Mitgliedschaft bei der »richtigen« Studentenverbindung an einer namhaften Universität. Der Ton und die Umgangsformen, wie man sie in den vornehmen Internaten lernt, öffnen alle Türen und haben mehr Wert als ortsgebundenes Prestige, denn sie sind der Schlüssel zum Eintritt in die oberste Schicht der Nation, die eine homogene und ihrer selbst bewußte Klasse darstellt.

Die Ähnlichkeit der Erziehung in Internat und Universität beeinflusst auch die Wahl des Ehepartners. Die Internate für Jungen sind meist nicht allzu weit von den Mädcheninternaten entfernt, und einige Male im Jahr finden Feste statt, auf denen sich die Schüler und Schülerinnen unter zurückhaltender Aufsicht begegnen und kennenlernen. Außerdem sind da noch die Schwestern der Klassenkameraden und die Brüder der Mitschülerinnen, mit denen man Bekanntschaft machen kann. Und an den exklusiven Universitäten mit Studenten beiderlei Geschlechts gibt es offiziell arrangierte Besuche und Parties – kurz, es werden die passenden Begegnungen herbeigeführt. So wird auf der Ebene der Universitäten ein Heiratsmarkt eingerichtet, wo die Söhne und Töchter der führenden Gesellschaftsschicht des ganzen Landes miteinander in zwanglosen Kontakt kommen.

3.5 Der »Background«

Die meisten der alten amerikanischen Familien waren schon vor dem Bürgerkrieg wohlhabend. Und diejenigen, die erst später reich geworden sind, haben sich inzwischen zu den alten gesellt. Gemeinsam bilden sie die großstädtische Oberschicht der Vereinigten Staaten, die keine nur auf Abstammung begründete Kaste mit fester Zugehörigkeit ist oder je war, sondern eine im ganzen Land anerkannte gesellschaftliche Oberschicht mit vielen einheitlichen Merkmalen und einem starken Zusammengehörigkeitsgefühl. Wenn neue Familien in diesen Kreis zugelassen werden, dann sind es immer wohlhabende Familien. Ob es sich um neue oder alte Mitglieder handelt, ihre Söhne und Töchter besuchen stets dieselben exklusiven Schulen und heiraten meist untereinander. Sie gehören zu denselben studentischen Verbindungen an denselben Universitäten, und sie bleiben auch später untereinander in gesellschaftlichem und geschäftlichem Kontakt, nicht zuletzt durch die verschiedenen exklusiven Klubs der großen Städte Amerikas. In allen großen Zentren der Nation nehmen sie einander mit Respekt zur Kenntnis und sehen einer im andern wenn nicht Standesgenossen, so doch Menschen, die vieles gemeinsam haben. Beim Austausch ihrer Erinnerungen stellen sie immer wieder Übereinstimmungen fest, und auch im Geschäftsleben erkennen sie auf Anhieb die gemeinsamen Interessen, denen sie zu dienen bereit sind. Je mehr das geschäftliche Leben sich zur Nationalwirtschaft erweitert, werden auch die wirtschaftlichen Rollen der Mitglieder der amerikanischen Oberschicht immer ähnlicher und sogar austauschbar. In dem Maße, wie sich die Politik auf die ganze Nation erstreckt, wird auch die politische Meinung und Betätigung der Oberschicht einheitlicher. Alle Kräfte, die eine lose Vereinigung von Gemeinden und Distrikten und eine Vielzahl von kleinen und mittleren Wirtschaftsunternehmen zu einer einzigen großen Nation und Wirtschaftseinheit machen, bewirken auch den Einklang der Interessen und Funktionen und damit die Einheit der großstädtischen Oberschicht Amerikas.

Die oberste Gesellschaftsschicht umfaßt eine Vielzahl von Mitgliedern, die jeweils in einem bestimmten Bereich Machtpositionen innehaben, wobei sie die wichtigen Angelegenheiten ihres Bereiches miteinander besprechen, wenn sie sich als Vettern, als Klubmitglieder, als Geschäftspartner oder auf Gesellschaften begegnen. Es sind die Gespräche am Mittagstisch, in denen man Angehörige der Familie und die Klubfreunde zwanglos mit den eigenen Problemen vertraut macht. Weil man miteinander aufgewachsen ist und sich gegenseitig rückhaltlos vertraut, schließt der enge persönliche

Kontakt auch einen Respekt vor den besonderen Interessen des anderen ein, der ja in seinem Bereich auch eine Schlüsselstellung innehat, also Macht und Entscheidungsgewalt besitzt. So werden die verschiedenen Befehlsbereiche der mächtigen Institutionen durchsetzt. Der Sohn wählt eine höhere Staatslaufbahn, vielleicht im State Department; sein Vetter bekommt eine leitende Stellung in der Verwaltung eines Konzerns; sein Onkel hat einen hohen Posten im Oberkommando der Kriegsmarine; ein Bruder des Veters wird in Kürze Präsident einer der führenden Universitäten, und daneben gibt es die seit langem zur Familie gehörige Anwaltsfirma, deren Partner engen Kontakt mit den anderswo untergekommenen Familienmitgliedern halten und sich ihrer Probleme annehmen.

So vermischen sich in den führenden Kreisen der Oberschicht die unpersönlichen Probleme der größten und mächtigsten Institutionen des Landes mit den höchstpersönlichen Sorgen und Empfindungen kleiner exklusiver Gruppen. Diese Tatsache ist sehr bedeutungsvoll für das Verständnis des Begriffs »background« im Sinne von Familie, Erziehung und Umgang eines Angehörigen der Oberschicht. Dieser »background« koordiniert in schweigendem Einverständnis die verschiedenen Bestrebungen der Oberschicht auf der Basis enger Verflechtung und intimer gegenseitiger Kenntnis. Hinzu kommt, daß in diesen Kreisen die heranwachsende Jugend den Tischgesprächen einflußreicher Männer zuhört und auf diese Weise schon früh mit der Wendigkeit, den kleinen Tricks und großen Zielsetzungen derjenigen vertraut wird, die Entscheidungen treffen. So lernen sie mühelos das, was man im politischen Leben »Urteilsfähigkeit« nennt, und wachsen in dem Gefühl und mit der Erwartung auf, später einmal genauso leicht und geschickt die großen Entscheidungen fällen zu können.

Im engeren Umkreis der Oberklasse, zwischen den einzelnen Mitgliedern, ihren Ämtern und Firmen bestehen persönliche Bindungen, die Bande der Schul- und Jugendfreundschaft, der gemeinsamen Studienzeit und die Beziehungen in den gesellschaftlich wichtigen Klubs. Überall in diesen Häusern und Organisationen sitzen Männer, die jetzt oder später die Entscheidungen in den verschiedenen führenden Kreisen der modernen Gesellschaft beeinflussen.

Die exklusiven Schulen, Klubs, Wohnviertel und Ferienorte der obersten Gesellschaftsschicht sind nicht einfach deshalb exklusiv, weil diese Menschen Snobs sind; die Treffpunkte haben vielmehr einen sehr realen Anteil an der Formung des Charakters der Oberschicht, und die Verbindungen, die an diesen Treffpunkten auf ganz natürliche Weise geschaffen werden, helfen die verschiedenen führenden Kreise miteinander in Beziehung zu bringen. Der typische Lebenslauf eines Angehörigen der amerikanischen Oberschicht macht dies am praktischen Beispiel deutlich: Nach dem Besuch einer ausgesuchten Privatschule und der Harvard-Universität erwirbt der junge Mann ein juristisches Diplom, wird dann Referendar eines Richters am Obersten Gerichtshof, um später in der Rechtsabteilung eines Großunternehmens tätig zu sein. Nachdem er sich so die Sporen verdient hat, wird er vermutlich für einige Zeit in den diplomatischen Dienst gehen, wird fremde Länder kennenlernen und schließlich in eine Anwaltsfirma eintreten. In jedem einzelnen dieser Bereiche begegnet er Menschen seiner Art, den Freunden seiner Eltern, Verwandten, Kommilitonen und Kollegen. Außerdem wird er in jedem Jahr in einem der mondänen Badeorte neue Bekanntschaften aus derselben Gesellschaftsschicht machen, Freunde von Freunden kennenlernen und, wenn ihm diese Verbindungen nützlich erscheinen, sie aufrechterhalten und pflegen. Wo immer er lebt, arbeitet oder Ferien macht, stets ist er von Menschen umgeben, die ihn in seinem Selbstbewußtsein bestärken und ihm das Gefühl geben, daß er »dazugehört«. Die Leichtigkeit, mit der er in die private Sphäre derjenigen Eingang findet, die das öffentliche Leben und die mächtigsten Institutionen der amerikanischen Gesellschaft beherrschen, gibt ihm zusätzliche Sicherheit. Ein Mann, der in solchen Kreisen verkehrt, wird niemals fallengelassen, selbst in den schwierigsten Lebenslagen nicht. Hoch über der breiten Masse der Bevölkerung stehend, gehört er »dazu«.

4 Die Stars und Berühmtheiten ●

Wer immer in Amerika Erfolg hat – gleichgültig welcher Herkunft und aus welchem Wirkungskreis –, steigt aller Wahrscheinlichkeit nach in die Welt der Berühmtheiten auf. Diese Welt, die heute das amerikanische Forum öffentlicher Ehrungen ist, entstand keineswegs durch langsamen Aufbau von unten nach oben, etwa durch enge Verbindung örtlicher Führungsschichten mit den »oberen 400« der Großstädte. Diese Welt wurde vielmehr von oben nach unten geschaffen. Sie beruht auf den die ganze Nation umfassenden Hierarchien der Macht und des Reichtums und findet ihren Ausdruck in den das ganze Land umspannenden Massenkommunikationsmitteln. Da sich diese Hierarchien und diese modernen Mittel der Massenbeeinflussung der amerikanischen Gesellschaft bemächtigten, konnten Männer und Frauen mit einer neuen Art von Prestige hervortreten. Sie sind mit den alten Vertretern der vornehmen Gesellschaft und des erbten Reichtums in Wettbewerb getreten und im Blickfeld der Öffentlichkeit an ihre Seite, wenn nicht an ihre Stelle gerückt.

Die Monopolisierung der Wirtschaft, der wachsende Einfluß des Militärs und die Zentralisierung des erweiterten Staatsapparates haben eine neue nationale Elite geschaffen, die die Schlüsselpositionen der großen Institutionen einnimmt, im Rampenlicht der Öffentlichkeit steht und von den Massenkommunikationsmitteln noch zusätzlich »aufgebaut« wird. Gleichzeitig mit der Entwicklung der den ganzen amerikanischen Kontinent erfassenden Massenkommunikationsmittel ist eine Schicht von Berufsberühmtheiten aus der Welt der Vergnügungsindustrie ins volle Blickfeld der Öffentlichkeit getreten. Mit diesen in ganz Amerika anerkannten Berufsberühmtheiten, die im Brennpunkt aller Unterhaltungsindustrie und Propaganda stehen, müssen die »oberen 400« der guten Gesellschaft der amerikanischen Großstädte und die Elite der Großorganisationen konkurrieren, ja, sie müssen sogar einen Teil ihres Prestiges aus diesen Kreisen beziehen.

Wer sind diese professionellen Berühmtheiten? Es sind die Stars, deren Namen nicht erst genannt zu werden brauchen. Die Zahl derer, denen sie bekannt sind, ist unvergleichlich viel größer als die Zahl derer, mit denen sie persönlich bekannt sind. Wo sich auch ein Star sehen lassen mag: er wird erkannt und, was noch wichtiger ist, aufgeregt und ehrfürchtig bewundert. Was immer er tut: es hat Öffentlichkeitswert, das heißt, er liefert Stoff für die Zeitungen. Wenn seine große Zeit zwangsläufig einmal zu Ende geht und er noch am Leben ist, was durchaus vorkommen kann, so fragt man, wenn sein Name genannt wird: »Erinnern Sie sich noch ...?« Das meinen wir mit dem Wort »Berühmtheit«.

4.1 Die Berühmtmacher

Es gibt in Amerika gewisse Treffpunkte, wo sich die Berühmtheiten verschiedener Sphären begegnen, gegenseitig bewundern und aus dem gesellschaftlichen Kontakt miteinander neues Prestige beziehen. Man nennt diesen gesellschaftlichen Zirkel »Café Society«. Das öffentliche Interesse konzentriert sich auf sie, und die Scheinwerfer der Film- und Fernsehkameras erhöhen noch den natürlichen Glanz dieses Brennpunktes öffentlicher Neugier. Dieser Glanz ist wiederum zu einem geschäftlichen Faktor ersten Ranges geworden und wird auf routinierte Weise kommerziell genutzt.

Diese »Café Society« hat ihren geographischen Mittelpunkt in den New Yorker Restaurants und Nachtclubs zwischen der 50. und 60. Straße im Bereiche der dritten bis sechsten Avenue. Die Leute, die sich dort begegnen, suchen – nach einem Wort von Maury Paul (»Cholly Knickerbocker«*), der das Wort »Café Society« im Jahre 1919 anschei-

nend als erster gebraucht hat – öffentlichen Kontakt miteinander, würden sich aber kaum gegenseitig zu Hause besuchen. Als die Zeitschrift *Fortune* im Jahre 1937 einen Bericht über die Café Society veröffentlichte,²⁹ schrieb sie, daß sich berühmte Frauen von großer Schönheit und geringem Talent zusammen mit Trägern bekannter Namen der vornehmen alten Gesellschaft wie John Hay Whitney, genannt »Jock«, an einen Tisch setzen.

* »Knidcerbocker«: volkstümliche Bezeichnung der alten holländischen Bewohner in New York.

Heute wie damals lebt die Café Society in erster Linie von der Publizität. Ihre Mitglieder scheinen häufig nur dem Ziel zu leben, mit all ihrem Tun und Lassen in die Klatschspalten der Zeitungen zu kommen. Die Berichterstattung über sie ist zu einem besonderen Beruf geworden. Die Gesellschaftskolumnisten haben gewöhnlich entweder als Veranstalter von Parties oder auch nur als einfache Journalisten angefangen. Jetzt sind sie, unterstützt von den Oberkellnern, die eigentlichen Berühmtmacher; sie haben die Welt der Stars zu dem gemacht, was sie ist. Im Jahre 1937 befaßte sich Maury Paul noch mit den »oberen 400«, obwohl er sich auf die Berichterstattung über vergnüglichere Aspekte ihres Lebens spezialisiert hatte. Doch ein gewisser Igor Cassini, der heute Maury Pauls Nachfolger ist, legte sich keine Beschränkungen solcher Art mehr auf. Die Welt, über die er schreibt, ist eher glänzend als eigentlich angesehen zu nennen, und ihre Vertreter sind mit Sicherheit nicht im »Gesellschaftsregister« zu finden. Die Aura des Glanzes, die die Boulevard-Presse und das Fernsehen um einige Brennpunkte der Café Society (wie z.B. den Stork-Club) geschaffen haben, wird von dem der großen Fürstenthöfe kaum übertroffen.³⁰

Das alles begann in den frühen zwanziger Jahren, als sich der unternehmungslustigere Teil der vornehmen New Yorker Gesellschaft in den gewohnten Klubs und Badeorten zu langweilen begann und anfang, sich zuerst am Broadway, dann in Hollywood nach anregenderer Gesellschaft und amüsanteren Gefährten umzusehen. Dann kam die Prohibition, das Alkoholverbot, und die Flüsterkneipe wurde zum Treffpunkt der guten Gesellschaft mit den Stars von Bühne und Film. Von nun an waren es der Alkoholschmuggler, der »Bootlegger« und der Kneipenwirt, die darüber entschieden, wer zur »Gesellschaft« gehörte, und die First Lady dieser Gesellschaft konnte ruhig aus einer Baracke hinter dem Güterbahnhof stammen, wenn sie nur inzwischen in Hollywood zu Starruhm gekommen war. »Die Prohibition mit all ihren Nebenerscheinungen«, schrieb die Zeitschrift *Fortune*, »zog die gute Gesellschaft aus ihren vornehmen Villen und Hotels in die Flüsterkneipen, wo sie in erster Linie etwas trinken, aber auch etwas erleben wollte. Der Aufschwung der Auto- und Radioindustrie schuf eine neue Schicht von Millionären. Durch die steil ansteigenden Grundstückspreise wurden die alten Familien aus ihren ererbten alten Häusern in moderne Wohnungen getrieben – und gewöhnten sich so an die genormte Massenunterhaltung, wie sie zugleich mit dem genormten Massenwohnen entstand. Die Mode tat ein übriges. Zunächst runzelte man noch die Stirn über kurze Röcke, dann paßte man sich den Sitten des Künstlervolkes von Greenwich Village an.«³¹

Im Jahre 1924 kam der Prince of Wales nach New York, doch er schien sich mehr für die Jazzlokale und Künstlercafés zu interessieren als für die still-vornehmen Häuser der alten angesehenen Familien.³² Viele der neuen Millionäre gingen lieber zu den Treffpunkten der Café Society, als daß sie Einladungen in die Häuser der ersten Familien nachjagten. Die Neureichen – viele davon aus der Vergnügungsindustrie – drängten weit mehr in die Café Society als in die alte Oberschicht; nicht zuletzt, weil sie dort leichter Zugang fanden.

Heutzutage scheint die Café Society für die breite Masse der Amerikaner die Spitze der guten amerikanischen Gesellschaft zu bilden, denn wer dazu gehört, genießt nicht bloß die gesellschaftliche Anerkennung einiger weniger exklusiver Familien, sondern wird

von jedermann sofort in unzähligen Zeitungsbildern, Filmreklamen und Fernsehreportagen wiedererkannt. Die Publizität der Café Society hat den Stammbaum der »oberen 400« ersetzt, so wie die Druckerschwärze das blaue Blut ersetzt hat, und zum Eintritt in die große Gesellschaft bedarf es nicht mehr der durch Herkunft und Erziehung gewährleisteten Sicherheit oder der mit ererbtem Reichtum erworbenen Umgangsformen; was man braucht, ist vielmehr ein gewisses Talent und ein zielbewußtes Streben nach Erfolg.

In der Welt der Stars hat die Rangfolge der Publizität die Rangordnung der Abstammung und selbst die des Reichtums ersetzt. Nicht der exklusive Herrenklub, sondern der mondäne Nachtclub, nicht Newport am Nachmittag [das Viertel der »oberen 400«], sondern Manhattan bei Nacht, nicht die vornehme Herkunft, sondern der Starruhm zählen heute in der Öffentlichkeit. Die Café Society bestand 1937 noch zu etwa zwei Dritteln aus Personen, deren Familien im Gesellschaftsregister verzeichnet waren.³³ Heute dürfte dieser Anteil wahrscheinlich weit geringer sein.

Der Typus der Berufsberühmtheit, ob männlich oder weiblich, ist die Krönung des Starsystems einer Gesellschaft, die den Wettbewerb zum Fetisch erhoben hat. In Amerika ist dieses System so weit entwickelt worden, daß ein Mann, der einen kleinen weißen Ball mit mehr Geschick als irgend jemand anders in eine Reihe Löcher im Boden befördern kann, allein auf Grund dieser Tatsache gesellschaftlichen Zugang zum Präsidenten der Vereinigten Staaten findet oder daß der Conférencier vom Fernsehen mit Generaldirektoren, Ministern und Admiralen zusammen zur Jagd eingeladen wird. Es kommt gar nicht darauf an, auf welchem Gebiet der Betreffende Bestleistungen erzielt hat, es genügt, daß er überhaupt bei irgendeinem Wettbewerb alle Konkurrenten übertrifft hat. Damit ist er berühmt, und ein anderes Charakteristikum des Starsystems wirkt sich dann aus: Alle anderen Stars fühlen sich zu dem neuen Star hingezogen und er sich zu ihnen. Der Erfolgreiche, der Champion, verkehrt zwanglos mit anderen erfolgreichen Leuten, und sie alle bilden die Welt der Berühmtheiten, die Welt der Stars.

Diese Welt ist zugleich die höchste Stufe des Prestigesystems und ein Geschäft ersten Ranges. Das große Netz der Massenkommunikationsmittel, der Publizität und der Unterhaltung dient nicht nur dazu, Berühmtheiten zu feiern. Mit seiner Hilfe werden auch Stars nach rein geschäftlichen Gesichtspunkten »entdeckt« und »gemacht«. So entsteht ein Typus des Stars, der professionellen Berühmtheit, für den die Arbeit bei Presse, Fernsehen, Film und Funk nicht nur eine Verdienstquelle »unter anderen«, sondern die einzige darstellt.

Die Filmstars, die Broadwayschauspielerinnen, die Schallplattensänger und die Fernsehconférenciers sind deshalb so berühmt, weil sie für die Massenkommunikationsmittel arbeiten. Sie sind berühmt, weil sie von Film und Fernsehen als Berühmtheiten herausgestellt werden. Feierte man sie weniger, so wären sie manchmal sehr rasch vergessen und arbeitslos. Infolgedessen ist die Sorge der Stars um ihre Berühmtheit zugleich die Sorge um ihren Lebensunterhalt; sie brauchen die riesige Publizität, sie sind einfach davon abhängig, daß man sie feiert. Häufig scheinen sie nichts anderes zu haben als ihre Berühmtheit, und nicht weil sie Prestige genießen, werden sie gefeiert, sondern umgekehrt: sie genießen dieses Prestige, weil sie gefeiert werden. Die Grundlage ihrer Berühmtheit ist in sehr merkwürdiger und komplizierter Weise zugleich natürlich und künstlich. Sie haben Talent, das heißt eine bestimmte Verbindung von vorteilhafter äußerer Erscheinung und persönlichem Geschick macht sie zu dem, was man »eine Persönlichkeit« nennt. Ihre Berühmtheit läßt sie den anderen als charmante Menschen erscheinen, sie werden pausenlos gefeiert und bewundert. Sie scheinen ein glückliches, luxuriöses Leben zu führen. Das Publikum schaut ihnen neugierig zu und bewundert ihren Lebensstil.

Das Vorhandensein dieser professionellen Berühmtheiten sowie deren Tätigkeit und Lebensweise hat das gezierte Gehabe der »oberen 400« längst in den Schatten gestellt, und die Konkurrenz der Stars um Publizität im ganzen Land hat Charakter und Verhalten führender Persönlichkeiten in Politik, Militär und Wirtschaft wesentlich beeinflusst und verändert. Einerseits haben die Stars sich ins Rampenlicht der Öffentlichkeit gedrängt, wie es ihr Beruf ist, andererseits haben die Angehörigen führender Schichten auch freiwillig die Bühne geräumt und sie den Stars überlassen, um sich ihren eigentlichen Aufgaben zu widmen.

Die Filmstars haben die Debütantin der früheren Gesellschaft in einem Maße überflügelt, daß sie sich glücklich schätzt, wenn sie mit diesen wahren Beherrschern Amerikas in der Café Society an einem Tisch sitzen darf. Auch ist es heute ohne Zweifel wichtiger für das gesellschaftliche Prestige, auf der Titelseite einer der in ganz Amerika gelesenen illustrierten Zeitschriften zu erscheinen als in den Gesellschaftsspalten einer seriösen Zeitung oder auch in einem Dutzend solcher Blätter erwähnt zu werden. Es kann auch kein Zweifel darüber bestehen, wer für das Titelphoto der Magazine und Illustrierten in Frage kommt. Als Beispiel mag die führende Illustrierte *Life* dienen, die sicherlich für Titelbild-Anwärterinnen das höchste erreichbare Ziel darstellt. In den Jahren von 1940 bis 1950 zierte keine einzige Debütantin der vornehmen Gesellschaft die Umschlagseite dieser Illustrierten, dafür aber 178 Filmschauspielerinnen, Photomodelle, Starmannequins usw.

Aber nicht nur die Debütantinnen haben unter der Konkurrenz der Berufsberühmtheiten zu leiden, sondern auch sehr viele bedeutendere Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens. In der Provinz versucht der Politiker, seine Wählerschaft vielleicht dadurch zu gewinnen, daß er in einer Hillbillykapelle mitspielt. In der großen Politik läßt man sich sorgfältig für die Fernsehkamera schminken und unterweisen und wird, genau wie die Stars der Vergnügungsindustrie, von der Kritik »verrissen« oder gelobt.

So schrieb zum Beispiel Jack Gould, der Fernsehkritiker der angesehenen *New York Times*, im April 1954 über eine Fernsehansprache des Präsidenten Eisenhower an das amerikanische Volk als sein bisher erfolgreichstes Auftreten im Fernsehen:

Der Präsident und sein Fernsehberater, Robert Montgomery, haben offenbar eine Einstellung gefunden, die es General Eisenhower erlaubt, entspannt und mit unvergleichlich viel größerer Bewegungsfreiheit zu sprechen. Das Ergebnis war die Erfüllung der wichtigsten Bedingung für eine erfolgreiche Fernsehdarbietung, nämlich Natürlichkeit ... Als die Sendung begann, sah man den Präsidenten mit verschränkten Armen auf der Tischkante sitzen, auf den Lippen ein ruhiges Lächeln. Zu seiner Rechten sah man die amerikanische Flagge. Dann begann er zwanglos im Unterhaltungston zu sprechen. Diesen Ton und diese Haltung behielt er für die nächste halbe Stunde bei ... Bei früheren Auftritten vor der Kamera, als der Präsident sogenannte »Souffleure« benutzte, das heißt von einem für die Beschauer unsichtbaren, langsam abrollenden Manuskript ablas, sah er nie genau in die Kamera, sondern immer um Haaresbreite links oder rechts vorbei. Gestern abend waren seine Augen ganz genau auf die Linse gerichtet, und infolgedessen hatte der Zuschauer am Bildschirm den Eindruck, unmittelbar angesprochen zu werden ... Als der Präsident sich dem Ende seiner Rede näherte und seinen Worten besonderen Nachdruck verleihen wollte, knetete er seine Hände oder klopfte mit dem rechten Zeigefinger auf die Innenseite der linken Hand. Diese ungezwungenen Bewegungen ließen das Ganze nicht gestellt wirken. Nebenbei bemerkt war der Inhalt der Präsidentenrede zugegebenermaßen nicht gerade welterschütternd.³⁴

Natürlich gibt es auch eine Art Gesellschaftsregister der neuen »oberen 400« – eine Liste, die von den Verfassern der Klatschspalten amerikanischer Boulevard-Blätter geführt wird. Diese neuen Schiedsrichter der Gesellschaft nehmen in der Gesellschaft der Berühmtheiten den gleichen Platz ein wie früher der gebildete Weltmann und die gewandte Gastgeberin in den Kreisen der vornehmen alten Gesellschaft. Sie sind keineswegs bloß von den Stars bezahlte Schreiberlinge. Sie verschaffen ihnen Publizität und können uns jederzeit darüber belehren, wer zu den neuen »oberen 400« gehört. Sie identifizieren dann diese Elite gerne mit den »großartigen Leistungen der amerikanischen Nation«.

Im Jahre 1953 veröffentlichte Igor Loiewski Cassini (der »Cholly Knickerbocker« der vierziger Jahre) eine Liste von 400 Namen, von denen er behauptete, daß sie die »amerikanische Aristokratie des Erfolges« darstelle. Er charakterisiert diese Leute als »loyale« Amerikaner, die jeweils auf ihrem Gebiet führend sind, einen »hervorragenden Charakter«, dazu »Kultur und Geschmack« besitzen, deren Eigenschaften ein harmonisches Gesamtbild ergeben und die dazu auch noch demütig sind. Eine solche Liste, behauptete Cassini, müsse von Jahr zu Jahr Veränderungen aufweisen, denn Leistung und Demut seien die wichtigsten Voraussetzungen, und die könne man von den Kindern berühmter Eltern nicht unbedingt erwarten, es sei denn, sie hätten »alle Talente geerbt, die ihre Eltern zu Führern der Nation gemacht haben«.³⁵

Das ist natürlich nur ein umständlich ausgedrückter Unsinn. Im Grunde war Cassinis Elite bloß eine ziemlich willkürliche Auswahl von Menschen dreier Typen, die entweder ständig oder gelegentlich berühmt waren. Dazu gehörten:

1. Die professionellen Stars, die rund 30 Prozent seiner Liste ausmachten, also Berühmtheiten von Bühne, Film, Rundfunk und Fernsehen, bekannte Sportler, Künstler, Journalisten, Kommentatoren und Kritiker. Die größte Gruppe innerhalb dieser Kategorie bildeten die Stars der Unterhaltungssendungen, von denen einige eher als Geschäftsleute denn als Künstler anzusehen sind.
2. Angehörige der großstädtischen Oberschicht (etwa 12 Prozent), Leute aus vornehmer, vermöglicher Familie. Einige von ihnen hatten lediglich einen alten Namen geerbt, die Mehrzahl hatte dazu auch noch eine erfolgreiche berufliche Laufbahn hinter sich.
3. Bei rund 58 Prozent der Namen handelte es sich um Persönlichkeiten, die Schlüsselstellungen in den wichtigsten Großorganisationen einnahmen, meist hohe Regierungsbeamte und Wirtschaftsführer, die zum Teil auf beiden Gebieten tätig waren, und dazu einige wenige (7 Prozent) berühmte Wissenschaftler, Ärzte, Professoren, Gewerkschaftsführer und hohe Geistliche.

4.2 Der Niedergang der Oberschicht

Als eigener und geschlossener gesellschaftlicher Kreis haben die »oberen 400« aufgehört zu bestehen, seine Mitglieder haben jedoch als Einzelpersonen oder in Cliques im nationalen Prestigesystem ihren Platz gefunden. Dieses System hat seinen Schwerpunkt heutzutage nicht mehr in den verschiedenen Gruppen der »oberen 400«. Da, wie wir bereits festgestellt haben, die verschiedenen großstädtischen Oberschichten kein Zentrum, keine wirklich führende Stadt haben, nach der sie sich ausrichten könnten, wird automatisch die Welt der vom ganzen Volke Gefeierte zum Blickfang; und diejenigen, die die notwendigen Mittel und den festen Willen dazu besitzen, haben die Möglichkeit, sich dieser Welt der Berühmtheiten anzuschließen.

Was viele örtliche Beobachter für den Niedergang der Oberschicht größerer Städte halten, ist in Wirklichkeit der Niedergang der »oberen 400« als tragender Schicht. Wenn sie sich nicht in das neue nationale System eingliedern, müssen sie sich auf kleine örtliche Inseln zurückziehen, wo ihr Prestige sich mit dem der wirtschaftlichen und politischen Machthaber nicht mehr messen kann. Wer heute in Amerika Nimbus und Ansehen haben will, muß der Welt der Berühmtheiten beitreten – oder von der nationalen Bühne verschwinden.

Die »oberen 400« hatten den Gipfelpunkt ihres Ansehens in der Öffentlichkeit als Spitzengruppe in der Pyramide des Prestiges ungefähr um die Jahrhundertwende erreicht. Während der achtziger und neunziger Jahre befanden sich die alten Familien noch im Konkurrenzkampf mit den Neureichen, aber bereits bei Ausbruch des ersten Weltkrieges hatten sich die »neuen« Familien Zutritt verschafft. Inzwischen gehören die Nachkommen der »Neureichen« aus der Periode nach dem Sezessionskrieg zu der führenden und anerkannten Gesellschaftsschicht zahlreicher großer Städte im ganzen Land. Aber in den zwanziger und dreißiger Jahren begannen die neuen, von flimmerndem Glanz umgebenen Bewerber die »oberen 400« zu überschatten, die es auf diese Weise nicht mehr nur mit den Neureichen, sondern nun auch noch mit den neuen Berühmtheiten aus der Vergnügungsindustrie zu tun hatten. Schon vor 1920 hörte man des öfteren Klagen von seiten der »oberen 400«, die damals bereits von der guten alten Zeit zu sprechen pflegten.³⁶ Das bedeutet jedoch nicht, daß es heutzutage die »oberen 400« nicht mehr gibt. Vielmehr gehören der Café Society neben den gesellschaftsfreudigen Berühmtheiten nach wie vor berühmte Gesellschafter aus der Oberschicht an. Das hohe Ansehen, das die »oberen 400« innerhalb der Café Society genießen, wird besonders durch die Tatsache offenbar, daß viele Mitglieder alter, reicher Familien wohl Zugang zur Café Society haben, jedoch keinen Gebrauch davon machen. Es steht aber fest, daß die Selbstsicherheit und die Selbstverständlichkeit der gehobenen Stellung bei denen, die es ablehnen, sich in den Kreis der »neuen« Berühmtheiten einzugliedern, sehr erschüttert ist.

Der Niedergang des Prestiges der »oberen 400« der Metropolen ist nicht überall in den Vereinigten Staaten in der gleichen Weise und mit derselben Geschwindigkeit vor sich gegangen. Am stärksten war der Niedergang in New York, wo sich die Café Society am meisten durchgesetzt hat. Auch im Mittelwesten, wo man alles, was in New York vor sich geht, nachzuäffen sucht, ist eine ähnliche Entwicklung zu beobachten. Dagegen setzt sie sich im konservativen Süden der Vereinigten Staaten und in Philadelphia sehr viel langsamer durch. In Atlanta beispielsweise zählt noch die Mitgliedschaft in einem der exklusiven Klubs; in Washington ist jeder hohe Regierungsbeamte automatisch Mitglied der guten Gesellschaft; in Detroit muß man eine Rolle in der Automobilindustrie spielen, und in Miami richtet sich das Ansehen nach der Höhe des Bankkredits. In Kalifornien schließlich ist die neue Gesellschaft mit den großen Filmateliers verknüpft. Lynn Spencer, Redakteur des *Los Angeles Examiner*, sieht es so:

Mitglieder der vornehmen Gesellschaft der amerikanischen Ostküste interessieren sich, wenn sie auf Besuch nach Kalifornien kommen, mehr für die Filmstars als für die alteingesessene gute Gesellschaft.³⁷

In New York hat sich die alte »Knickerbocker«-Gesellschaft praktisch aus der öffentlichen Sphäre gesellschaftlichen Lebens zurückgezogen. Doch in Chicago konnte es noch im Jahre 1954 geschehen, daß mehr als 200 Damen der Gesellschaft mit entsprechendem Stammbaum eine Mrs. Chauncey McCormick – die mit kostbarem Geschirr und goldenen Tellern aufwartet – als Königin der Gesellschaft feierten.³⁸

Am deutlichsten läßt sich die Entwicklungsrichtung gesellschaftlichen und öffentlichen Ansehens an den Frauentypen ablesen, die nacheinander in Amerika allgemein Beifall fanden:³⁹

1. In Amerika hat es den Typ der Salondame, wie wir ihn beispielsweise bei Proust finden, nie gegeben. Die europäische Salondame vertrat das Prestige des Hauses, dem sie vorstand. Als Gastgeberin entschied sie darüber, wer gesellschaftlich zugelassen wurde und wer nicht. Ihre Kinder, falls sie welche hatte, überließ sie privaten Hauslehrern und Gouvernanten und kümmerte sich nicht um ihre Erziehung. In ihrem Salon, wo sogenannte Salonlöwen miteinander in intellektuellem Wettstreit um ihre Aufmerksamkeit lagen, wurde die eheliche Treue nicht allzu hoch bewertet. Die Erotik wurde zu einer Art Gesellschaftsspiel, bei dem Frauen und Männer sich auf ausgefallene und aufregende Weise gegenseitig zu erobern suchten.

Von seltenen Ausnahmen abgesehen, hat es in den Vereinigten Staaten niemals Frauen gegeben, die echte Salons führten, in dem Sinne, daß diese Salons – wie in Europa – künstlerische und geistige Zentren gewesen wären oder auch nur sein sollten. Die Empfangsräume der berühmtesten amerikanischen Gesellschaftsdamen wurden in der Regel eher von geistlosen und langweiligen Männern als von witzigen oder schwärmerischen Intellektuellen bevölkert. Es hat natürlich auch einige Dandies in der Art gegeben, wie sie auf der Londoner Savile Row oder auf Pariser Boulevards vorkommen, aber ihre Stärke lag eigentlich nur im Parodieren bekannter Persönlichkeiten, und ihr Witz beschränkte sich darauf, »Stottern komisch zu finden«.⁴⁰ Der vorherrschende Typ des amerikanischen Salonlöwen der »guten alten Zeit« zwischen dem Bürgerkrieg und dem ersten Weltkrieg war der »flotte Tänzer«, der Kotillon-Anführer, und deshalb spielte die geistvolle Diskussion im Leben der Amerikanerin aus der vornehmen Gesellschaft niemals eine nennenswerte Rolle.

Die Dame der guten Gesellschaft Amerikas veranstaltete Bälle und arrangierte vorteilhafte Ehen für ihre Töchter. Sie herrschte nur für relativ kurze Zeit und dann auch nur über einen verhältnismäßig kleinen Hofstaat. Vielleicht hätte sie gern ein größeres Publikum gehabt und das, was man heute Publizität nennt, aber dafür bestand kaum eine Chance. In den zwanziger Jahren, als die großen Massenkommunikationsmittel, vor allem Rundfunk, Film und Boulevard-Presse, wirksam wurden, war die kurze Zeit ihrer Herrschaft endgültig vorbei.

2. Die führende Erscheinung der großstädtischen Gesellschaft während der zwanziger und dreißiger Jahre war die Debütantin. Die Einführung eines jungen Mädchens aus vornehmer Familie in die gute Gesellschaft, das heißt in einen exklusiven Heiratsmarkt, diente traditionsgemäß der Reinerhaltung der führenden Oberschicht. Im Jahre 1938 wurden für etwa tausend junge Mädchen solche Debüts arrangiert, wobei die durchschnittlichen Kosten bei 8000 Dollar pro Person lagen. Natürlich konnten solche Bälle nicht mit den gesellschaftlichen Schauspielen konkurrieren, die in Hollywood von Woche zu Woche veranstaltet wurden. Dementsprechend sank der Wert der Debütantin als Prestigeleitbild, und das nicht nur

wegen der scharfen Konkurrenz unterhaltamerer und mit mehr Aufwand herausgeputzter Mädchen aus der Welt der Mode, des Films und der Café Society, sondern auch wegen der spürbaren Verminderung der gesellschaftlichen Exklusivität, die Mitte der dreißiger Jahre die »oberen 400« erfahren hatten. Es gab eben kaum noch eine exklusive Gesellschaft, in die eine Debütantin hätte eingeführt werden können. 1938 mußte die Zeitschrift *Fortune* feststellen, daß die »sorgfältig herausgeputzte Debütantin keinen Platz mehr fände, wohin sie gehen könnte«. ⁴¹

Einige Debütantinnen versuchten, mit Hollywood zu konkurrieren. Sie mieteten einen Presseagenten, der dafür sorgte, daß ihre Bilder in die Zeitungen kamen und daß Artikel über sie in den meistgelesenen Zeitschriften erschienen. Elsa Maxwell, deren scharfer Blick diese Tricks leicht durchschaute, schrieb darüber, sie bemühten sich, »so bizarr und ausgefallen gekleidet und aufgemacht zu sein, daß sich jeder Lastwagenfahrer mit offenem Munde nach ihnen umdreht und die allgegenwärtigen Fotoreporter gar nicht anders können, als ihr Blitzlicht aufflammen zu lassen«. ⁴² Dann erschienen diese Bilder in Frauenzeitschriften mit der Unterschrift, es handele sich um »Fräulein Soundso, eines der jüngsten und glanzvollsten Mitglieder der Gesellschaft«. Der Begleittext sprach von dem Interesse der jungen Dame für Wohltätigkeit und Pferderennen und beschrieb ihren Teint als »so zart und schimmernd wie Alabaster«. ⁴³

Die vornehmen Debütantinnen besuchten aber nicht nur die zweifelhaften Bars der New Yorker East Side, sondern betätigten sich auch als Mannequins oder sogar als Verkäuferinnen in exklusiven Geschäften. Gerade dieser Umstand zeigte deutlich, wie es um ihre »gesellschaftliche Distinktion« bestellt war. Wahrscheinlich bedeutete der extravagante Debütantinnenball für Brenda Frazier mit all der Publizität, die diese Veranstaltung umgab, gleichzeitig den Höhepunkt des Rufes der Debütantin als amerikanisches Frauenideal und ihren Abschied von der glanzvollen Monopolstellung.

Heutzutage wird die Debütantin häufig nicht mit einem privaten Fest im Hause ihrer Eltern »in die Gesellschaft lanciert«, sondern macht ihr Debüt zusammen mit 300 anderen Mädchen auf einem großen Wohltätigkeitsball, der in einem der führenden Hotels stattfindet. ⁴⁴ Dieses Fließbandverfahren von aufeinanderfolgenden Wohltätigkeitsbällen ist zwar noch nicht so weit fortgeschritten, »daß es Debütantinnen produziert, ganz gleich, um wen es sich dabei handelt ... Vielmehr gibt es allein in New York zehn Komitees, die darüber wachen, daß nur Mädchen aus vornehmer Gesellschaft debütieren können. Allerdings genügt es, wenn das junge Mädchen Gnade vor den Augen von fünf dieser Komitees gefunden hat«. ⁴⁵

Um diese Debütantinnenbälle herum hat sich ein ganzes System von berufsmäßigen Wächtern der guten Gesellschaft gebildet, und manche Wirtschaftszeitschriften erteilen ihren Lesern in gehobener Stellung Ratschläge, wann und wie sie am besten das Debüt ihrer Tochter arrangieren, auch wenn sie selber noch nicht im Gesellschaftsregister verzeichnet sein sollten. Wenn es der Leser richtig mache, so wird ihm versichert, dann könne er ganz beruhigt sein: Seine Tochter werde dann »genauso erfolgreich in die Gesellschaft lanciert, wie wenn sie von blauem Blut wäre«. ⁴⁶

3. In der heutigen Café Society gibt es zwar noch immer die jungen Leute mit dem Bürstenhaarschnitt, die geradewegs von Yale oder Harvard kommen, und die Debütantinnen aus vornehmer Familie; daneben gibt es aber auch die leitenden Angestellten, die sich große Spesen leisten können, und das »amerikanische Ideal-Mädchen«. Auf jeder großen Veranstaltung eines New Yorker Nachtclubs kann man in fortgeschrittener Stunde diesen Mädchentyp finden, etwa, wenn gegen zwei Uhr morgens die späten Attraktionen beginnen. Sie hat ein Puppengesicht

und eine großartige Figur, die an den jeweils wichtigen Stellen überentwickelt oder auf Mindestmaße heruntergehungert worden ist, lange Beine, stets ein künstlich wirkendes Lächeln auf den Lippen und einen gelangweilten Blick. Nicht selten hat sie den Mund ein wenig geöffnet und fährt sich gelegentlich mit der Zunge über die Lippen, um der richtigen Lichtreflexe sicher zu sein. Sie scheint überhaupt ständig für die kurzen Augenblicke zu üben, wo die Fernsehkamera auf sie gerichtet ist. Im ganzen bietet sie den kostspieligen Anblick einer kostspieligen Frau, die weiß, daß sie kostspielig ist. Sie erscheint als ein Wesen, das sich darüber völlig im klaren ist, wie ihr Schicksal gänzlich von der Wirkung ihres Anblicks auf einen bestimmten Männertyp abhängt.

Das ist das amerikanische Ideal-Mädchen, das, ob es sich um eine Debütantin, ein Mannequin oder einen Star der Unterhaltungsindustrie handelt, das Leitbild für die ganze Nation liefert. Diesem Leitbild eifern alle nach, die junge Hausfrau in der Küche genauso wie die auf kommerzielle Zurschaustellung erotischer Reize trainierten Mädchen der Mode- und der Filmindustrie. Die Öffentlichkeit, die durch ihre Nachahmung den betonten Sexappeal dieser Mädchen offen zu billigen scheint, ist dennoch immer wieder schockiert, wenn gelegentlich die kommerzielle Erfüllung dessen, was die Mädchen versprechen, bekannt wird. Dabei kann es doch gar nicht anders sein. Das normale Einkommen für Starlets, Photomodelle und Mannequins ist nicht sehr hoch. Doch die Männer, mit denen sie verkehren, haben dicke Brieftaschen. Die Mädchen gewöhnen sich schnell an ein aufwendiges Leben, und außerdem wollen sie alle Karriere machen. Und die Männer, mit denen sie ausgehen, können ihnen, da sie über große Spesenkonten verfügen, solche Karrieren eröffnen. So werden diese Ideale Amerikas, diese Leitbilder der amerikanischen Weiblichkeit, mitunter einfach Spesenkonto-Mädchen.⁴⁷ Niemand weiß so gut wie das »amerikanische Ideal-Mädchen«, daß »der Lohn der Sünde« nicht selten der Erfolg ist. Die amerikanische Öffentlichkeit ist an den Gedanken, daß es eine Unmoral gibt, durchaus gewöhnt; sie verbindet aber die Vorstellung von sittenlosem Leben nur mit jungen, reichen Nichtstuern und armen, verführten Mädchen vom Lande. Indessen sind die Männer der Café Society, die Starlets und Mannequins aushalten, weder jung noch Nichtstuer. Sie brauchen auch keineswegs sehr vermögend zu sein, und die Mädchen, für die sie sich interessieren, sind weder arm noch unschuldig, noch vom Lande. Diese Mädchen kommen häufig aus anderen, kleineren Städten, haben sich aber längst der Weltstadt angepaßt. Sie sind durchaus nicht unschuldig und meist nicht einmal arm. Man vergißt leicht, daß die Kehrseite der Medaille der glanzvollen Café Society nichts anderes als ein sexueller Dienstleistungsbetrieb ist. Die Beteiligten – Zuhälter, Prostituierte und Kunden, die eine wohlsortierte Auswahl erotischer Dienstleistungen kaufen und verkaufen – gelten in ihren Kreisen als durchaus ehrbare Geschäftsleute. Und das amerikanische Ideal-Mädchen, sei es als photographisches Abbild oder als Person, ist häufig die hochgeschätzte und unentbehrliche Mitarbeiterin des erfolgreichen amerikanischen Geschäftsmannes.

Von den amerikanischen Idealen ist keines so allgegenwärtig wie das des jungen Mädchens. Es scheint, als ob die Amerikaner sich vorgenommen hätten, ihr Ideal-Mädchen als Nationalheilige immer vor Augen zu haben. Überall begegnet einem das hübsche kleine Tier – manchmal ganz jung, manchmal etwas älter –, aber immer »das Mädchen«. Ob es sich um ein Mannequin oder eine Bierreklame, den Schutzumschlag eines neuen Buches, einen Werbefilm für Zigaretten oder das Schaufenster eines Modegeschäftes handelt – überall findet man *das Mädchen*. Abend für Abend erscheint sein Bild auf den Fernsehschirmen, Woche für Woche ist es auf jeder zweiten Seite der Zeitschriften zu finden, und wenn man in die Kinos geht, dann sieht man es auch auf der Leinwand.

4.3 Das gesellschaftliche Leben in Washington

Schon Mrs. John Jays Einladungsliste aus dem 18. Jahrhundert zeigt, daß die politische, militärische und wirtschaftliche Elite auch damals nicht völlig gleichbedeutend mit der gesellschaftlichen Führungsschicht war. Heute ist das besonders deutlich am Gesellschaftsleben der Bundeshauptstadt Washington erkennbar. Wenn es überhaupt die »oberen 400« gibt, dann bilden sie im Gesellschaftsleben der Metropole nur eines von mehreren Elementen. Tatsächlich werden die wohlhabenden alten Familien vom offiziellen Washington der Regierungsbeamten und Diplomaten in den Schatten gestellt und an Ansehen übertroffen. Allerdings nehmen nicht alle hohen Staatsbeamten das Gesellschaftsleben allzu ernst, und manche meiden es sogar. Hinzu kommt, daß die wichtigsten Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens ohne Rücksicht auf ihre gesellschaftliche Stellung immer eingeladen werden müssen und infolge politischer Veränderungen häufig wechseln.

Wenn in New York die Café Society und alles, was dazugehört, in die gute Gesellschaft eingedrungen ist und von ihr abgelenkt hat, so ist in Washington durch die Vorherrschaft der Politik und die meistens begrenzte Amtszeit der Politiker die Existenz der »Gesellschaft« überhaupt erschwert. In Washington gibt es nichts, was man mit der Café Society in New York vergleichen könnte. Die wichtigsten gesellschaftlichen Ereignisse finden entweder in Privatwohnungen oder in Dienstwohnungen statt, die aufwendigsten Empfänge in den Botschaften, wo jeder einen wohlklingenden Titel führt. Tatsächlich gibt es in Washington keine klar umgrenzte »große Gesellschaft«, denn was man noch als Gesellschaft bezeichnen könnte, besteht aus Regierungsbeamten und Politikern, Gastgeberinnen »von Familie« und wohlhabenden Emporkömmlingen, Witwen, die alle gesellschaftlichen Schliche kennen, und Botschaftern, die ganz inoffiziell irgendeine vertrauliche Nachricht an den Mann bringen wollen.

Aber Prestige ergibt sich folgerichtig aus Geld und Macht. Wo Geld und Macht vorhanden sind, da ist auch Prestige. So wie sich allmählich ein nationaler Markt für Seife oder Autos herausgebildet hat, so hat sich auch das Gebiet ausgeweitet, in dem Prestigeansprüche erfüllt werden können. Dieses Gebiet umfaßt heute die ganze Nation, und die wirtschaftlichen, politischen und militärischen Führer der Nation können als eine Elite der Macht und des Geldes wesentlich mehr Prestige geltend machen als irgend jemand sonst. Sie haben alle eine starke Wirkung auf die Öffentlichkeit, und einige von ihnen besitzen geradezu Starberühmtheit. Immer zielbewußter nutzen sie ihre Stellung und die ihnen zur Verfügung stehenden Reklamemittel aus, um ihre Namen bekannt, ihre Handlungen akzeptabel und ihre Politik populär zu machen. Dabei sind sie auf dem besten Wege, nationale Berühmtheiten zu werden.

Die Mitglieder der Macht-Elite werden bewundert und gefeiert wegen ihrer einflußreichen Positionen und der ihnen zur Verfügung stehenden großen Entscheidungsgewalt. Sie sind Berühmtheiten, weil sie Prestige haben, und sie haben Prestige, weil man sie für reich oder mächtig hält. Es ist allerdings richtig, daß auch sie sich der öffentlichen Meinung bedienen müssen und zum Thema für Funk und Fernsehen werden, ohne daß es eine große Rolle spielt, wie sie sich vor der Kamera, dem Mikrophon oder gegenüber dem Reporter verhalten.

Wie John Galbraith bemerkte,⁴⁸ hängt das Prestige eines Kongreßmitgliedes davon ab, wie groß sein Anhang ist, wieviele Abgeordnete mit ihm stimmen und in wievielen Ausschüssen er sitzt. Die Bedeutung eines hohen Beamten drückt sich in der Zahl seiner direkten Untergebenen aus. Das Ansehen eines Geschäftsmannes richtet sich weniger nach seinem Vermögen oder Einkommen, obwohl natürlich auch diese Faktoren eine Rolle spielen, als vielmehr nach der Größe seiner Firma. Die Macht seines Hauses verleiht ihm Prestige, und diese Macht richtet sich nach der Größe des Unternehmens. Für ihn persönlich kommt es darauf an, welche Stellung er in der Hierarchie dieses Unter-

nehmens einnimmt. Ein kleiner Unternehmer, der eine Million Dollar im Jahr verdient, ist weniger bedeutungsvoll und hat geringeres allgemeines Prestige als der Direktor eines Großkonzerns, der persönlich nur 200.000 Dollar Jahreseinkommen hat. Beim Militär sind natürlich alle Prestigeunterschiede streng und nach genauer Vorschrift geregelt.

Um die Jahrhundertwende bedeutete die Ausweitung des gesellschaftlichen Ansehens, daß bestimmte Elite-Gruppen aufkamen, mit denen sich die örtliche Oberschicht jeder Klein- und Großstadt vergleichen mußte. Dabei kamen sie nicht umhin, schließlich festzustellen, daß sie selber eigentlich nur noch lokale Bedeutung hatten. Heute, ein halbes Jahrhundert später, gilt das immer noch und in verstärktem Maße. Denn inzwischen sind die großen Massenkommunikationsmittel entstanden. Sie sind das hervorragendste Mittel zur Erlangung von allgemeinem Beifall und Ansehen, ja, sie schaffen oftmals erst diejenigen, denen man Beifall zollt. Aus dem Zusammenwirken der großen Organisationen mit den Massenkommunikationsmitteln hat sich das Prestige der nationalen Elite entwickelt. Die Massenkommunikationsmittel bildeten die Kanäle, durch die die ganze Bevölkerung des Landes für die Männer an der Spitze erreichbar wurde. Die ungeheure »Publicity«, die Technik des sogenannten »Aufbauens«, das heißt des kunstvollen und erfindungsreichen Populärmachens, und die Unersättlichkeit von Presse, Funk und Fernsehen nach immer neuem Stoff – das alles hat die Männer an der Spitze in einem Maße ins Scheinwerferlicht der Öffentlichkeit gerückt wie noch keine Oberschicht irgendeiner Nation zu irgendeinem Zeitpunkt der Geschichte.

Aber auch im Rahmen der modernen Großorganisationen gibt es Abstufungen des Prestiges. Der Grad des Ansehens richtet sich jeweils nach der Stellung und den mit dieser Stellung verbundenen Befugnissen. So entsteht eine eigene Hierarchie, deren Angehörige auf Grund ihrer Ausbildung und ihrer Stellung ihren Vorgesetzten gehorchen, deren Befehlsgewalt und Machtfülle schließlich auch Respekt abnötigt. Jeder, der über eine organisierte und ehrerbietige Mannschaft gebietet und eine Befehlsgewalt von solchem Ausmaß besitzt, erwirbt ganz selbstverständlich innerhalb dieser Institution auch Prestige.

An die Stelle der Dienerschaft ist eine mehr oder weniger große Zahl von Privatsekretärinnen getreten, an die Stelle des vornehmen alten Hauses das holzgetäfelte Büro, an die Stelle der Equipage die Firmenlimousine oder der Dienstwagen. Natürlich gibt es auch Fälle, wo neben dem aufwendigen Privatbüro auch noch ein vornehmes altes Haus vorhanden ist. Doch das Prestige der nationalen Elite leitet sich in erster Linie aus Amt und Würden, weniger aus dem Ansehen der Familie her.

Die Position innerhalb eines großen Konzerns wurde zur wichtigen Basis für Statusansprüche. Der Konzern ist heute das organisierte Machtzentrum der begüterten Klassen. Die Aktionärs- und Direktoren-Elite der großstädtischen Oberschicht wie auch die Mitglieder der guten Gesellschaft der Klein- und Mittelstädte blicken heute alle auf den großen Konzern, von dem sie ihre Prestigemaßstäbe und viele ihrer gesellschaftlichen Vorrechte beziehen. Innerhalb des Konzerns selber und in anderen, ähnlichen Großorganisationen wie überhaupt im ganzen Land richtet sich das Ansehen des Einzelnen nach seiner Stellung.

In der Politik und Verwaltung ist es ähnlich: Mit dem Zusammenwachsen der lose verbundenen Einzelstaaten zur Nation und mit dem Aufstieg der Nation zur Weltmacht ist auch die Bedeutung der Inhaber hoher Staatsstellungen gewaltig gestiegen. Waren sie früher einfache Leute, die sich »bloß mit schmutziger Politik« befaßten, so sind sie heute geachtete Staatsmänner und Verwaltungsexperten. Für Politiker gibt es allerdings eine gewisse Einschränkung: Sie müssen sorgfältig darauf achten, daß sie, selbst wenn es ihnen nicht standesgemäß vorkommen mag, volkstümlich wirken. Sie sind also gezwungen, sich mitunter sogar eines recht vulgären Umgangs und Lebensstils zu befleißigen. Aber mit der wachsenden Macht der politischen Einrichtungen werden nun

einmal auch die Männer an der Spitze zu Berühmtheiten im nationalen Prestigesystem, dem man sich nicht gut entziehen kann.

Die Militärs sind in das neue nationale Prestigeschema aufgenommen worden, seitdem sie in den vergangenen Kriegen und den Spannungszeiten der Nachkriegszeit einen großen Machtzuwachs erfuhren. Ihre Bedeutung ist auf die Tatsache zurückzuführen, daß sie, ähnlich der Polizei, über die physische Gewalt verfügen, die die letzte Stütze der Macht und das letzte Mittel derjenigen ist, die die bestehenden Verhältnisse antasten wollen. Nur wenn Umsturz und Verbrechen den heimischen Frieden zu zerstören drohen, wird dem Polizeihauptmann volle Anerkennung zuteil. Nur wenn die Diplomaten versagen und ein Krieg die internationale Ordnung bedroht, erfahren die Generäle und Admirale volle Anerkennung als das, was sie zu allen Zeiten sind: unentbehrliche Elemente der Ordnung, die innerhalb einer Nation oder innerhalb einer Welt von Nationalstaaten herrscht.

Eine Nation kann nur dann eine Großmacht werden, wenn ihre Streitkräfte und ihr Rüstungspotential so beschaffen sind, daß sie jederzeit einen entscheidenden militärischen Schlag führen könnte. In der Rangordnung der Nationen gilt nur derjenige Staat etwas, der einen großen Krieg erfolgreich führen kann. Was ein Botschafter irgendwo in der Welt zum Ausdruck bringt, ist in seiner Wirkung weitgehend daran gebunden, daß starke und schlagkräftige Streitkräfte hinter ihm stehen. Die militärische Macht bestimmt den politischen Rang der Nationen, und in dem Maße, wie der Nationalismus vorherrschend wird, haben auch Generäle und Admirale einen erheblichen Anteil am nationalen Ansehen.

Das Sozialprestige der verschiedenen Institutionen ist nicht immer gleich groß, und dementsprechend ist auch das Prestige der Elite verschieden. Zum Beispiel ist das Ansehen, das Inhaber eines Staatsamtes oder einer militärischen Führungsposition genießen, in Kriegszeiten, wenn sogar Wirtschaftsführer ehrenamtlich im öffentlichen Dienst arbeiten und alle Bevölkerungsgruppen im Kriege den kämpfenden Staat unterstützen, viel größer. Wenn aber wieder normale Zeiten zurückkehren, wenn die Geschäftsleute die Politik wieder anderen überlassen, dann sinkt das Interesse an öffentlichen Ämtern und militärischen Dienstgraden und damit gleichzeitig auch das allgemeine Prestige von Staatsverwaltung und Militär. Dann tritt wieder das große Geschäft an die erste Stelle.

Während der zwanziger Jahre wurde beispielsweise der Präsident des General-Electric-Konzerns als ein viel zu wertvoller Mann angesehen, als daß man ihn zum Präsidenten der Vereinigten Staaten hätte machen können; und selbst während der dreißiger Jahre galten Mitglieder des amerikanischen Bundeskabinetts häufig nicht soviel wie Angehörige reicher Familien.⁴⁹ Aber dieser Mangel an Wertschätzung eines hohen politischen Amtes im Vergleich zu einer führenden Stellung in der Wirtschaft ist nicht unveränderlich, sondern dauerndem Wandel unterworfen. Die Eliten der drei großen Institutionen kommen einander immer näher und lernen, wie man sich der öffentlichen Meinung bedient, die man kraft seines Amtes kaufen, dirigieren oder benutzen kann. Am bereitwilligsten werden diejenigen zur Reklametrommel greifen, deren Reichtum und Macht größer sind als ihr Prestige. Mehr und mehr drängen sie sich nach dem Mikrofon oder der Fernsehkamera, und die Pressekonferenzen werden immer zahlreicher.⁵⁰

4.4 Prestige wandelt sich

Wer mit den Menschen und ihren Schwächen gut vertraut ist, scheut sich oft, das Wort »Prestige« zu verwenden. Dessen sollten wir uns bewußt sein, wie auch des Grundes für diese Abneigung: In des Wortes ursprünglicher Bedeutung meint »Prestige« soviel wie »das Auge mit Zauberkunststücken blenden«. Prestige wird vielfach für eine geheimnisvolle Kraft gehalten. »Was auch immer die herrschende Kraft in der Welt gewesen sein mag«, bemerkte einmal Gustave Le Bon, »ob es Ideen oder Menschen gewesen sind, stets setzten sie sich durch mit Hilfe jener unwiderstehlichen Kraft, die mit dem Wort »Prestige« ausgedrückt wird ... Prestige ist in Wirklichkeit eine Art Herrschaft über unseren Verstand, die von einem Einzelwesen, einem Gedanken oder einer Sache ausgeübt wird ... Diese Herrschaft lähmt unser Unterscheidungsvermögen wie unsere Kritik und erfüllt uns mit Staunen und Respekt ...«⁵¹

Gladstone gebrauchte lieber das Wort »Ehre« an Stelle von »Prestige«. Aber selbstverständlich hat das Wort »Prestige« – wie Harold Nicolson feststellte⁵² – in den Ländern der westlichen Welt unterschiedliche Bedeutung. Außerdem geben Männer der Macht nicht gerne zu, daß Prestige schlicht und einfach ein Privileg der Mächtigen darstellt. Sie möchten lieber glauben machen, ihr Prestige bedeute, daß andere bereit sind, an ihre Macht zu glauben, ohne daß sie es nötig hätten, diese Macht zu zeigen oder sie zu gebrauchen. Doch diese Auffassung ist weder umfassend noch befriedigend. In Wirklichkeit handelt es sich dabei um eine Vorstellung von Prestige, bequem für die, welche bereits mächtig sind; sie erlaubt ihnen, ihre Macht auf billige Weise aufrechtzuerhalten, ohne sie anwenden zu müssen. Und natürlich ist es auch bequem zu glauben, daß der eigene Ruf auf schätzenswerten Eigenschaften und nicht so sehr auf dem Besitz der Macht beruht.

Indessen ist es richtig, daß die Macht von Kanonen oder Dollars allein nicht das Prestige ausmacht. Mit der Macht muß noch ein gewisses Ansehen verbunden sein, damit Prestige entsteht. Eine Elite kann kein Prestige *erwerben* ohne Macht, aber sie kann andererseits kein Prestige *aufrechterhalten* ohne Ansehen. Hat sie einmal Macht und Erfolg bewiesen, so schafft sie sich damit ein Ansehen, das eine Zeitlang vorhält. Aber die Macht einer Elite kann sich heute nicht mehr allein auf Ansehen stützen, wenn sie im Wettstreit mit einem anderen auf Macht beruhenden Prestige liegt.

Schließt das Prestige einer bestimmten Elite ein hohes Maß moralischen Ansehens ein, so kann es selbst bei beträchtlichem Machtverlust andauern. Ist dagegen das Prestige mit nur sehr geringem Ansehen verbunden, dann kann es sogar durch einen zeitweiligen und relativen Machtverlust völlig zerstört werden. Vielleicht trifft das letztere auf die Oberschichten der kleinen und großen Städte Amerikas und auf die »oberen 400« der Metropolen zu.

In seiner Theorie des amerikanischen Prestiges neigt Thorstein Veblen, der sich mehr für die psychologische Bestätigung interessierte, die das Prestige gewährt, zur Vernachlässigung der gesellschaftlichen Funktionen der von ihm beschriebenen Vorgänge. Aber Prestige ist nicht bloß gesellschaftlicher Luxus, der dem individuellen Selbstbewußtsein wohl tut. Es hat vielmehr in erster Linie eine einigende Funktion. Viele der gesellschaftlichen Phänomene, über die sich Veblen amüsierte – z.B. das »standesgemäße Auftreten« –, dienen als Bindeglied zwischen den Eliten der verschiedenen Hierarchien und Bereiche. Die vornehmen Vergnügungsstätten, wie Badeorte, Hotels, Klubs oder Rennplätze, dienen als Treffpunkt der verschiedenen Macht-Eliten, und die unterschiedlichen Elemente der Oberschicht werden unter anderem durch die Art und Weise koordiniert, wie sie ihre Mußestunden verbringen.

Ähnlich den vornehmen Familien und exklusiven Schulen bilden auch die eleganten Sportarten, die Klubbesuche und die Reisen in bestimmte Kurorte einen großen Heiratsmarkt der Elite, dessen Funktionen weit über die individuelle Befriedigung hinausgehen, wie sie das Tragen von eleganten Kleidern, schwarzen Orchideen und weißer Seide gewähren können. Dieser Heiratsmarkt dient dazu, eine vermögende Schicht unversehrt zusammenzuhalten, indem er immer wieder ihre Söhne und Töchter zusammenführt. So wird die Oberschicht durch Blutsbande fest verbunden.

Sogenannte snobistische Exklusivität ermöglicht denen, die es sich leisten können, ein ungestörtes Privatleben. Das Fernhalten von Außenseitern gestattet den Großen und Mächtigen, sich eine Reihe eigener kleiner Welten zu schaffen, in denen sie ungestört ihre Probleme diskutieren und die jüngere Generation zwanglos auf künftige Aufgaben und Machtpositionen vorbereiten können. Auf diese Weise verbinden sie die unpersönliche Art, mit der sie nach außen hin ihre Entscheidungen treffen, mit Liebenswürdigkeit in der Privatsphäre. Das bestimmt die Charaktermerkmale einer ganzen Elite.

Es gibt noch eine andere gesellschaftliche Funktion des Prestiges und der vornehmen, »standesbewußten« Lebensführung, die heute die weitaus wichtigste ist. Das Prestige stärkt die Macht, verwandelt sie in Autorität und schützt sie davor, gesellschaftlich in Frage gestellt zu werden.

Erfolglosigkeit, hat Le Bon einmal gesagt, läßt Prestige im Handumdrehen zusammenbrechen. Aber Prestige kann auch ganz allmählich verlorengelangen, wenn es der Diskussion ausgesetzt ist ... Von dem Augenblick an, wo Prestige auch nur in leisesten Zweifel gezogen wird, hört es auf, Prestige zu sein. Die Götter und Menschen, die ihr Prestige lange bewahrt haben, duldeten niemals eine Diskussion darüber. Was die Menge bewundern soll, muß ihr ferngehalten werden.⁵³

Macht um der Macht willen beruht psychologisch auf Befriedigung des Prestigebedürfnisses. Aber Veblen macht sich so sehr und anhaltend über Dienstboten oder Haustiere, Frauen und Golfpartner der feinen Leute lustig, daß ihm darüber entgeht, wie ernst ihre militärische, wirtschaftliche und politische Betätigung zu nehmen ist. Kurzum, es gelang ihm nicht, ihre Macht über Armeen und Fabriken in Beziehung zu dem zu setzen, was er, ganz zu Recht, ihr amüsantes Privatleben nannte. Er nahm meiner Ansicht nach ihr Prestigebedürfnis nicht ernst genug, weil er dessen volle Bedeutung für ihre Machtposition nicht erkannte. Er stellte ganz richtig der »begüterten Klasse« die »Masse der Bevölkerung« gegenüber, aber zu seiner Zeit war es unmöglich, das Wesen des Prestiges der Macht-Elite wirklich zu begreifen.⁵⁴

Das Kernstück von Veblens Anschauung über Prestige und sogar einige für sie typische Begriffe wurden bereits zu Ende des 18. Jahrhunderts von John Adams geprägt.⁵⁵ Doch soll die Feststellung, daß John Adams vieles von Veblens Theorien bereits vorweggenommen hatte, keineswegs die Bedeutung Veblens in irgendeiner Hinsicht schmälern. Denn seine Theorie ist doch alles in allem ein sorgfältig ausgearbeitetes Stück Lebensweisheit – seit langem bekannt und vielleicht oft ausgesprochen, aber von ihm in eine großartige Form gebracht, und das genau zur rechten Zeit, als der Gedanke in der Öffentlichkeit Fuß fassen konnte. Adams aber ging in wenigstens zwei Punkten über Veblen hinaus: Er war ein besserer Psychologe, und seine Denkart war komplizierter. Unter seinen Kommentaren finden wir auch einige Stellen, in denen er den Versuch unternimmt, Statusphänomene, die er als Realitäten des gesellschaftlichen und persönlichen Lebens begreift, mit der Sphäre der Politik zu verbinden, die er wiederum, als ein Mensch seiner Zeit, unter dem Gesichtspunkt des Entwurfs einer Verfassung betrachtete. Adams versteht die politische Bedeutung von Stand und Klasse besser als Veblen, und deshalb halten wir uns hier an Adams:

Auf dem Totenbett, sagt man, zeige sich die Nichtigkeit von Titeln und Würden. Das mag sein. Aber zeigt sich dort nicht auch genauso die Nutzlosigkeit von Reichtum, Macht, Freiheit und allen anderen irdischen Dingen? ... Soll man daraus nun schließen, daß Ruhm, Freiheit, Eigentum und Leben keine Mühe lohnen und keiner Achtung wert sind? Sollen Gesetz und Ordnung dieser Welt vernachlässigt werden, weil sie in der Stunde des Todes als nichtiger Tand erscheinen? ... Der Lohn in diesem Leben ist die Wertschätzung und Bewunderung, die uns von anderen entgegengebracht wird. Die Strafen sind Vernachlässigung und Verachtung. Niemand darf glauben, daß diese Dinge weniger wirklich sind als andere. Der Wunsch nach Wertschätzung ist ein genauso wirkliches Bedürfnis der menschlichen Natur wie der Hunger; und von anderen vernachlässigt oder verachtet zu werden ist ein ebenso fühlbarer Schmerz, wie ihn Gicht oder Gallensteine verursachen ... Es ist eines der Hauptziele jeder Regierung, diese Wünsche und Leidenschaften im Zaume zu halten, wie sie andererseits ein Hauptmittel der Regierung sind ... Sie sind die einzigen wirksamen Faktoren von Ordnung und Unterordnung in der Gesellschaft, und sie allein sind die Beweggründe, daß der Mensch den Gesetzen überhaupt gehorcht. Ohne sie würden weder menschliche Vernunft noch Armeen irgendeinen Erfolg bei der Erhaltung der Ordnung haben können. Jede einzelne persönliche Eigenschaft, jeder einzelne Glücksfall wird stets danach beurteilt, inwieweit sie geeignet sind, das allgemeine Verlangen nach öffentlicher Wertschätzung, Sympathie, Bewunderung und Anerkennung zu befriedigen ...

Eine gute Gelegenheit wird allgemein den Ehrgeiz anspornen, und wenn es tatsächlich einmal eine Ausnahme von dieser Regel gibt, dann wird man darin immer eine Gefahr sehen. Wir werden bald feststellen, daß nur eine Regierungsform, bei der jeder Leidenschaft ein geeignetes Gegengewicht gegenübersteht, in der Lage ist, die Öffentlichkeit vor den Gefahren und Katastrophen zu bewahren, die durch Rivalität, Eifersucht, Neid und Haß heraufbeschworen werden können.

Was hat uns denn nun eigentlich Veblens Status-Theorie über den Einfluß der Wirtschaft zu sagen? Die »oberen 400« der Metropolen, über die Veblen schrieb, wurden nicht der Mittelpunkt des nationalen Prestigesystems. Andererseits sind die professionellen Berühmtheiten aus der Welt der Unterhaltung, des Sports und der Massenkommunikationsmittel ohne irgendwelche stabile Macht und im Grunde nur Eintagserscheinungen jener ganz großen Welt, die wir bewundern. Und doch verlangt die Elite nach irgendeiner festen und dauerhaften Ausdrucksform des Prestiges – eine Tatsache, die Veblens Analyse übersieht. Dieses Bedürfnisses ist sich die amerikanische Geld-Elite, und in noch höherem Maße die Macht-Elite, voll bewußt.

Im 19. Jahrhundert mißlang es sowohl der politischen wie der militärischen Elite, sich einen Platz an der Spitze oder wenigstens nahe der Spitze zu erobern. John Adams' Anregungen, die hier hätten helfen können, blieben unberücksichtigt. Andere Kräfte, und keineswegs irgendein offizielles System persönlichen Verdienstes und persönlicher Ehre, haben die Ordnung bestimmt, die im amerikanischen Gemeinwesen herrschte. Die Elite der Wirtschaft – und deshalb ist sie von einmaliger Wichtigkeit – stieg in wirtschaftliche Machtpositionen von solcher Bedeutung auf, daß die wiederholten Versuche, das persönliche Ansehen im Volke auf die Herkunft aus einer alten Familie zu gründen, fehlschlagen mußten.

Doch in den letzten drei Jahrzehnten hat es Anzeichen dafür gegeben, daß sich die politischen, wirtschaftlichen und militärischen Eliten zu einem einzigen Prestigesystem vereinigt haben. Als eine Elite der Macht haben sie begonnen, wie die Mächtigen es überall und immer getan haben, ihre Macht mit dem Mantel der Autorität zu umgeben. Sie sind bereits dazu übergegangen, ihre neuen Statusprivilegien zu konsolidieren. Nach außen geschah das durch zur Schau getragenen Aufwand. In Wirklichkeit wurzelt es im Zusammenschluß der Eliten zu einem konzernartigen Gebilde. Wenn sie sich erst ihrer Stellung in der Kulturwelt bewußter werden, werden sie dann noch damit zufrieden sein, daß die Clowns und Schönheitsköniginnen, die professionellen Berühmtheiten weiterhin die Vertreter Amerikas in der ganzen Welt sind?

Werden nicht jene Amerikaner am meisten gefeiert werden, die die mächtigsten sind? Man wird von den Führern des Landes immer die formelle Einhaltung der demokratischen Rituale verlangen, aber wird sich nicht eines Tages der Snobismus in der Führungsschicht durchsetzen? Und wird dann nicht die ganze übrige Bevölkerung ohne Ausnahme in die ihr zukommenden Prestigebezirke zurückverwiesen werden? Diese Entwicklung zu leugnen, das hieße wohl alles, was für die menschliche Geschichte relevant ist, außer acht lassen. Andererseits machten es die liberale Rhetorik als Tarnung tatsächlich ausgeübter Macht und die Welt der Stars als Ablenkungsmanöver möglich, daß die Macht-Elite sich bequem dem Scheinwerferlicht der Öffentlichkeit entziehen kann. Auch das bloße Vorhandensein der professionellen Berühmtheiten, die das Anbetungsbedürfnis der Öffentlichkeit auf sich ziehen, trägt dazu bei. Es ist in diesem Stadium der Entwicklung noch keineswegs abzusehen, ob die Mitglieder der Macht-Elite nicht ganz zufrieden sind, keine gefeierten Stars zu sein.

4.5 Kaleidoskop verwirrender Bilder

Inzwischen gehören sowohl die volkstümlichen Possenreißer wie die abstoßenden Erscheinungen der Unterwelt zu den amerikanischen Berühmtheiten.

Hinter all den großen Namen stehen die Bilder, die dem Publikum in den Spalten der Boulevard-Presse, auf den Bildschirmen oder auf der Leinwand vorgesetzt werden, die aber manchmal dort überhaupt nicht erscheinen, sondern nur in der Einbildung vorhanden sind. Denn heutzutage sieht die breite Masse jeden, der irgendwie hervorragt, als Berühmtheit an. Durch das Vergrößerungsglas der Massenkommunikationsmittel betrachtet, bilden die Männer und Frauen der »großen Welt« ein Kaleidoskop verwirrender Bilder.⁵⁶

In einer kleinen New Yorker Straße, mit einem Friedhof an dem einen, einem Fluß am anderen Ende, steigen reiche Leute aus großen Limousinen ihrer Firma. Auf dem abgeflachten Rücken eines Hügels in Arkansas baut der Enkel eines verstorbenen Magnaten mit dem Eifer eines Schuljungen eine Ranch auf. Hinter einem Mahagonitisch im getäfelten Konferenzsaal des amerikanischen Senatsgebäudes setzen sich sieben Senatoren vor den Fernsehkameras in Positur. In Texas verdient ein Mann aus der Erdölbranche 200.000 Dollar am Tag. Irgendwo im Staate Maryland reiten reiche junge Leute in roten Fräcken, von einer bellenden Meute gefolgt, auf die Fuchsjagd. In einem Luxusappartement der New Yorker Park-Avenue beschließt die Tochter eines Bergmannes, nachdem sie 20 Monate verheiratet gewesen ist, in ihre Scheidung einzuwilligen und eine Abfindung von 5,5 Millionen Dollar anzunehmen. Auf dem Truppenübungsplatz nimmt der General die Parade seiner Truppen ab. In der 57. Straße in New York besichtigen reiche Frauen die Modenschau eleganter Mannequins. Zwischen Las Vegas und Los Angeles wird eine in Amerika geborene Gräfin in ihrem Schlafwagenabteil tot aufgefunden. Sie liegt da im kostbaren Nerzmantel und mit Juwelen im Werte einer Viertelmillion geschmückt. In Boston beschließt ein Aufsichtsrat die Verlegung von drei großen Industrieanlagen nach Nashville, wobei Arbeiter und Angestellte zurückbleiben

sollen. Und in der Bundeshauptstadt Washington befiehlt ein nüchterner Politiker, umgeben von hohen Militärs und wissenschaftlichen Ratgebern, daß amerikanische Flugzeuge nach Hiroshima fliegen sollen.

In der Schweiz halten sich diejenigen auf, die den Winter nur als eine Gelegenheit zu sportlicher Betätigung kennen, die man wahrnimmt, wenn einem danach zumute ist, und auf den südlichen Inseln jene, die niemals in der Sonne schwitzen, außer wenn sie einmal im Februar danach Verlangen haben. Überall in der Welt begegnet man Menschen, welche als Herren der Schöpfung über die Jahreszeiten gebieten und die Landschaft bestimmen können, die sie beim Aufwachen am Morgen oder Nachmittag sehen möchten. Ihnen stehen alter Whisky und neue Laster zur Verfügung, das blonde Mädchen mit feuchten Augen, das immer bereit ist, eine Reise um die Welt mitzumachen, der silbergraue Mercedes-Sportwagen, der in die enge Kurve der Gebirgsstraße schießt. Man fährt, wohin man will, und bleibt, solange man möchte. Aus Washington und Dallas (Texas) wird berichtet, daß 103 Frauen je 300 Dollar für einen goldenen Lippenstift ausgeben. Auf seiner großen Luxusjacht vor der Küste Floridas liegt ein bekannter Geschäftsmann auf dem Kajütenbett und bangt um Nachricht aus seinem New Yorker Büro, wo die Steuerfahndung die Bücher revidiert.

In dieses Bild gehören die Generaldirektoren mit den vier Telephonen auf dem Schreibtisch; die Botschafter in den Salons, die sich im leichten Gesprächston über weltbewegende Dinge unterhalten; die Männer, die vom Flughafen in die Stadt von Polizeieskorten begleitet werden, einen Geheimdienstbeamten ständig neben sich; die Leute, die von dem guten Willen der anderen völlig unabhängig sind, die niemals auf irgend jemanden warten, selber aber immer erwartet werden; die Leute mit den allerhöchsten Dringlichkeitsausweisen, für die in Kriegszeiten immer ein Platz im Jeep des Generals frei gemacht wird; die Leute, die sich ins gemachte Bett gelegt haben, denen, sozusagen von Geburt an, ein hoher Posten frei gehalten wurde; die, wie schon am Klang ihrer Stimme zu hören ist, sorgfältig, doch zwanglos dazu erzogen wurden, eine wichtige Persönlichkeit zu sein.

Hierhin gehören die Namen, Gesichter und Stimmen, die allgegenwärtig sind, wenn man die Zeitung aufschlägt, Radio hört, die Wochenschau sieht oder vor dem Bildschirm sitzt; auch die Namen und Gesichter, die man nicht kennt, auch nicht von weitem, die aber wirklich entscheidende Leute sind, wie wohlunterrichtete Quellen behaupten, ohne daß man es je beweisen könnte. Hier sind diejenigen, von denen man Notiz zu nehmen hat. Heute spielen sie eine Rolle in den Schlagzeilen der Presse, morgen gehen sie in die Geschichte ein. Hier sind die Männer zu finden, die ein ganzes Anwaltsbüro und vier Steuerberater zu ihrer Verfügung haben, die von allem rechtzeitig Kenntnis erhalten und die alle teuren Dinge besitzen. Hier ist das große Geld zu finden, und eine heisere, seidenweiche Stimme spricht leise von Reichtum, Macht und Berühmtheit.

5 Die reichen Leute – die großen Vermögen ●

Heutzutage glauben viele Amerikaner, daß nur vor dem ersten Weltkrieg wirklich große Vermögen entstanden sind oder daß solche Vermögen höchstens noch bis 1929, als der große Börsenkrach kam, zusammengehalten werden konnten. Sie meinen, daß es, außer vielleicht in Texas, keine sehr reichen Leute mehr gibt, und wenn es doch noch einige geben sollte, dann müßten es Erben sein, die inzwischen selber schon sehr alt geworden sind, in Kürze sterben und ihre Millionen den Finanzämtern und wohltätigen Stiftungen überlassen werden. Früher einmal, so glaubt man, hat es sagenhaft reiche Leute in Amerika gegeben; doch diese Zeiten sind vorbei, und heute gehört sozusagen jeder zum Mittelstand.

Diese Vermutungen treffen nicht genau zu. Der amerikanische Kapitalismus ist weit besser, als dieser ungesunde Pessimismus erwarten läßt, imstande, auch heute noch Millionäre hervorzubringen. Es gibt noch immer sagenhaft reiche Leute, Millionäre und Multimillionäre. Außerdem sind seit dem zweiten Weltkrieg neue Typen reicher Leute mit neuer Macht und neuen Vorrechten hinzugekommen. Sie alle verdanken ihren Reichtum den großen Konzernen und Aktiengesellschaften. Sie verkörpern den Reichtum Amerikas, und ihre Macht und ihr Reichtum sind ohne weiteres mit der Macht und dem Reichtum der Wohlhabenden und Vermögenden aller Zeiten zu vergleichen.

5.1 Gibt es noch große Vermögen?

Es ist amüsant, zu beobachten, wie die Wissenschaftler und Forscher ihre Ansichten über die großen Geschäftsleute, zu denen ja die »ganz Reichen« gehören, im Laufe der Zeit geändert haben. Bis zu den dreißiger Jahren, als die Enthüllungen und abfälligen Kritiken über die berüchtigten »Räuberbarone« ihren Höhepunkt erreichten, war man sich ziemlich einig darüber, daß die Art und Weise, wie die reichen Leute Amerikas zu Geld gekommen waren, moralisch verwerflich und mitunter sogar ungesetzlich gewesen ist. Seit dem zweiten Weltkrieg haben sich die Anschauungen geändert. Im Gefolge der konservativen Nachkriegsströmung sind aus den »Räuberbaronen« »weitblickende Industriekapitäne« geworden. Die großen Konzerne, sehr auf ihre Wirkung in der Öffentlichkeit bedacht, lassen sich neue, wissenschaftlich fundierte Biographien schreiben, in denen der Unternehmer als Pionier der Wirtschaft verherrlicht wird.

Man stellt ihn als einen Wirtschaftsführer dar, dessen großartige Leistung allen zugute kam und von dessen edlem Charakter die heutigen Generaldirektoren ihr gutes Recht auf unumschränkte Herrschaft ableiten können. Man gewinnt den Eindruck, daß die Historiker nicht in der Lage sind, einen Zeitraum von hundert Jahren als Ganzes zu betrachten, sondern daß sie nur Ausschnitte davon in der jeweils gewünschten politischen Optik geben können.

Es gibt heute zwei weitverbreitete Erklärungen für den großen Reichtum einzelner Amerikaner. Die erste stammt von Journalisten, sogenannten »Muckrakers« (wörtlich: »Die im Schmutz rühren.«), die in den Gründerjahren Skandale um die großen Vermögen enthüllten. Sie wurde am besten von Gustavus Myers formuliert, dessen Werk mit pedantischen Details die Behauptung Balzacs untermauert, daß hinter jedem großen Vermögen ein Verbrechen steckt. Er beschreibt, wie sich die »Räuberbarone« der amerikanischen Gründerjahre nach dem Bürgerkrieg gierig auf die breite Masse kleiner, investitionslustiger Sparer stürzten, so wie sich etwa eine Schar von Hausfrauen bei Eröffnung des Ausverkaufs auf einen besonders vorteilhaften Posten des Warenangebots stürzt. Diese skrupellosen Geschäftsleute beuteten die Reichtümer des Landes schamlos

aus, führten untereinander regelrechte Wirtschaftskriege, ließen sich in zweifelhafte Unternehmungen und Komplote ein, bereicherten sich an den öffentlichen Geldern und scheuten vor keinem Mittel zurück, wenn es nur ihren Zwecken diene. Sie trafen geheime Rabattabmachungen mit den Eisenbahnen, erwarben Zeitungen und kauften Redakteure, trieben Konkurrenten und kleine Firmen in den Bankrott, korrumpierten Politiker und Staatsbeamte und sicherten sich ungeheure Privilegien. Es ist zweifellos etwas Dämonisches an diesen Herren der Schöpfung, und es ist keine bloße Redensart, sie »Räuberbarone« zu nennen. Wahrscheinlich gibt es gar keine anständige Art, hundert Millionen Dollar Privatvermögen zu erwerben, obwohl man natürlich auf dem Wege dorthin die unanständigsten Methoden allmählich anderen überlassen und sich von da an die Hände sauber halten kann. Vielleicht sind nicht alle großen Vermögen leicht verdient, aber alles leicht verdiente Geld, das man sicher beiseite geschafft hat, ist ein Vermögen. Man sagt, es sei besser, zehn Millionen Leuten je zehn Cents durch das Monopol eines Konzerns abzunehmen als zehn Bankkassierern je hunderttausend Dollar mit Hilfe einer Pistole. Abgesehen davon ist es auch sicherer.

Dieser vernichtenden Auffassung über die ganz reichen Leute wurde häufig widersprochen; nicht etwa, weil die Darstellung der Tatsachen falsch gewesen wäre, sondern vielmehr deshalb, weil solche Urteile ausschließlich vom Standpunkt der Legalität, der Moral und der charakterlichen Integrität her gefällt werden. Der richtige Standpunkt aber sei ein anderer: Man tue besser daran, die wirtschaftlichen Funktionen der reichen Konzernherren in Betracht zu ziehen und ihre Leistungen unter Berücksichtigung der Zeit und der örtlichen Umstände zu würdigen. Unter diesem Gesichtspunkt, der am besten von Joseph Schumpeter herausgestellt wurde, erweisen sich die Giganten des amerikanischen Reichtums als mutige Männer, die mitten in der unaufhörlichen »Flut der Neuerungen« stehen, die für den Hochkapitalismus typisch ist. Durch übermenschliche Anstrengung und besondere Fähigkeiten schaffen sie neue Unternehmen, verschmelzen sie mit anderen; und dabei wenden sie neue technische und finanzielle Methoden oder alte Methoden auf neue Art an. Sie sind damit die Schrittmacher des kapitalistischen Fortschritts. Schumpeter vereinigt hier eine Theorie des kapitalistischen Fortschritts mit einer Theorie gesellschaftlicher Schichtung. So kann er die von den großen Unternehmern herbeigeführte »schöpferische Zerstörung« erklären und sogar positiv bewerten.⁵⁷

Diese kontrastierenden Bilder des »Räuberbarons« und des fortschrittlichen Wirtschaftsführers stellen nicht unbedingt einen Widerspruch dar. Sie könnten beide weitgehend richtig sein, weil sie sich hauptsächlich durch den Standpunkt unterscheiden, von dem aus man die Männer des großen Reichtums betrachten kann. Myers ist an den rechtlichen Verhältnissen, den Gesetzesübertretungen und dem brutalen Charakter der von ihm porträtierten Milliardäre interessiert; Schumpeter dagegen sieht sie in ihrer Rolle als technische und wirtschaftliche Pioniere in den verschiedenen Phasen des Kapitalismus, wobei allerdings auch er recht freie Moralbegriffe hat, denn er behauptet, daß in jeder Generation ausschließlich Männer mit besonderer Intelligenz und Energie an die oberste Spitze kommen können, und zwar mit Hilfe von Methoden und Gesetzen, die sie selber schaffen und anwenden.

Das Problem der sehr reichen Leute ist ein Beispiel für das größere Problem der Beziehungen einzelner Männer zu Institutionen und der Beziehungen bestimmter Institutionen und einzelner Männer zu der Gesellschaftsstruktur, in der beide ihre Rolle spielen. Obwohl es manchmal einzelne Männer sind, die den Institutionen ihre Form geben, so sind es doch die Institutionen, die sich ihre Männer aussuchen und formen. In jeder Periode der Geschichte müssen wir den Charakter, den Willen oder die Intelligenz einzelner Menschen gegenüber der objektiven institutionellen Struktur, die ihre Wesenszüge zur Geltung bringt, abwägen.

Solche Probleme lassen sich nicht dadurch lösen, daß man anekdotenhaft vom Weitblick oder der Arglist, der Sturheit oder der Entschlossenheit, dem gesunden Menschen-

verstand oder dem magischen Glück, dem Fanatismus oder der übermenschlichen Energie der reichen Leute als Einzelpersonen spricht. Das sind nur verschiedene Worte mit jeweils anderer moralischer Wertung, angewandt zur Beschreibung, nicht zur Erklärung bestimmter Handlungen der Unternehmer. Weder Skrupellosigkeit noch Unrechtmäßigkeit, mit der Myers alles zu erklären glaubt, noch Weitblick und Führereigenschaften, mit denen viele Historiker heute nur allzugern operieren, sind in Wirklichkeit Erklärungen, sie sind nur Anklage oder Entschuldigung. Aus diesem Grunde gibt sich die moderne Wirtschaftspsychologie nicht damit zufrieden, den Aufstieg einer bestimmten Schicht durch moralische Wertung der Wesenszüge ihrer Mitglieder erklären zu wollen.

Einen besseren Schlüssel zum Verständnis liefert die Betrachtung der objektiven Umstände. Wir müssen versuchen, die objektiven Gegebenheiten wie auch die persönlichen Eigenschaften zu begreifen, die bestimmten Männern ermöglicht haben, durch die wirtschaftliche Entwicklung gegebene Gelegenheiten zu nutzen. Dabei ist völlig einleuchtend, daß die persönlichen Wesenszüge, die nötig sind, um unter Hafengangstern reich zu werden und diesen Reichtum zu behaupten, ganz andere sein müssen, als sie ein ähnlicher Erfolg unter friedlichen Hirten voraussetzt. Was den amerikanischen Kapitalismus angeht, so ist es ebenso einleuchtend, daß für einen Aufstieg im Jahre 1870 andere Qualitäten und Fähigkeiten nötig waren als heute, acht Jahrzehnte später. Es muß deshalb etwas abwegig erscheinen, wenn man den Aufstieg der reichen Leute aus ihren verborgenen Motiven und Charaktereigenschaften erklären will.

Der Versuch einer Erklärung des Reichtums durch persönliche Eigenschaften seiner Besitzer endet gewöhnlich bei einer Tautologie. Zum Beispiel betrachtet man in einer Gesellschaft, in der Geld einen absoluten Wert darstellt, die Höhe des Einkommens als einen Wertmaßstab für individuelle »Fähigkeit«: »Wenn du wirklich so klug bist, warum bist du dann nicht reich?« Und weil das »Geldmachen« als Kriterium der Tüchtigkeit dient, mißt man natürlich den Grad der Fähigkeit am Ausmaß persönlichen Reichtums; demnach besitzen die reichsten Leute die größten Fähigkeiten. Aber wenn es so ist, dann kann man natürlich nicht »Reichtum« mit »Fähigkeit« erklären wollen. Wenn man den Erwerb von Reichtum als ein Zeichen von Fähigkeit gelten lassen will, dann kann man selbstverständlich nicht die Fähigkeit als Erklärung des Reichtums ansehen. Das wäre nichts als ein Spiel mit zwei verschiedenen Worten für die gleiche Tatsache: die Existenz der Multimillionäre.

Der Zustand der Wirtschaft zur Jugendzeit Carnegies war für seine Aufstiegschancen weitaus entscheidender als die Tatsache, daß er eine praktisch veranlagte Mutter hatte. Der Kommodore Vanderbilt hätte noch skrupelloser sein können, er wäre dennoch nicht der Eisenbahnkönig geworden, wenn das politische System seiner Zeit nicht so korrupt gewesen wäre. Und was wäre geschehen, wenn die Anti-Trust-Gesetze in voller Schärfe gegen die großen Konzerne angewandt worden wären?⁵⁸ Gäbe es dann überhaupt Multimillionäre in Amerika? Das ist sehr fraglich, wie groß auch die Fähigkeiten einzelner sein mögen. Zum Verständnis des großen Reichtums einzelner Amerikaner ist es wichtiger, die geographische Verteilung des Erdöls und den Aufbau der Einkommensteuer zu kennen als etwa die Charaktereigenschaften des Milliardärs Haroldsen L. Hunt, und noch wichtiger ist es, die Gesetzgebung aus der Zeit des amerikanischen Hochkapitalismus und die Korruptheit seiner führenden Vertreter zu erforschen als etwa die frühe Kindheit von John D. Rockefeller. Der technische Fortschritt um die Jahrhundertwende ist entscheidender als die rastlose Energie eines Henry Ford. Der kriegsbedingte Anstieg des Rohölbedarfs und die Schlupflöcher des amerikanischen Steuersystems sind eher ausschlaggebend als die unzweifelhaft hohe Intelligenz des Milliardärs Sid Richardson. Die rasche Entwicklung der amerikanischen Warenverteilung und der Massenmärkte hat eine unvergleichlich größere Bedeutung als die Sparsamkeit eines F. W. Woolworth. Vielleicht hatte J. P. Morgan wirklich als Kind Minderwertigkeitskomplexe, vielleicht hat sein Vater wirklich geglaubt, aus ihm würde nichts. Vielleicht haben diese Umstän-

de in ihm tatsächlich seinen ungewöhnlichen Drang nach »Macht um der Macht willen« geweckt. Doch das alles wäre ganz unwesentlich, wenn Morgan in den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts in einem indischen Dorf am Rande des Dschungels aufgewachsen wäre. Zum Verständnis des ungeheuren Reichtums müssen wir vor allem die wirtschaftliche und politische Struktur der Nation untersuchen, in der dieser Reichtum erworben werden kann. Wenn das kapitalistische System produktiv und gewinnbringend sein soll, dann sind dazu nicht nur die verschiedensten Typen von Menschen, sondern auch große Mengen an Kapital erforderlich. Es gibt keinen einzelnen Menschentyp, der riesige Vermögen hätte ansammeln können, ohne daß gewisse wirtschaftliche, materielle und politische Vorbedingungen erfüllt gewesen wären. Die großen amerikanischen Vermögen sind sozusagen Folgeerscheinungen einer besonderen Art von Industrialisierung in einem besonderen Land. Diese Art der Industrialisierung, die reines Privatunternehmertum voraussetzt, hat es einzelnen Menschen ermöglicht, Schlüsselpositionen einzunehmen. Sie verfügen dadurch über geradezu märchenhafte Produktionsmittel, sie stellen die Verbindung von Wissenschaft und industrieller Fertigung her, sie beherrschen das Verhältnis von Mensch und Natur und verdienen auf diese Weise Millionensummen. Das gilt nicht nur im Hinblick auf die Vergangenheit, ebenso läßt sich voraussetzen, daß sich die gleiche Entwicklung in den noch nicht industrialisierten Staaten abspielen wird. Unsere Ansichten werden durch die Beobachtung anderer Formen der Industrialisierung bestätigt.

Die Industrialisierung Sowjetrußlands hat der Welt klar gezeigt, daß es möglich ist, eine rasch fortschreitende Industrialisierung ohne die Hilfe einer Schicht von Multimillionären und ohne Privatvermögen durchzuführen. Die Sowjetunion hat diese Leistung auf Kosten der politischen Freiheit ihrer Völker vollbracht, das ändert aber nichts an der *Tatsache* der Industrialisierung. Der private Konzern und die damit zusammenhängenden privaten Vermögensbildungen riesigen Ausmaßes sind nur ein Weg, keinesfalls der einzige, zur Industrialisierung eines Landes. In Amerika ist dieser Weg eingeschlagen worden, und ein weiter, kaum erschlossener, nur landwirtschaftlich genutzter Kontinent wurde dabei zur führenden Industriemacht. Diese Entwicklung erlaubte die Abschöpfung großer Vermögen aus dem Produktionsprozeß. Der Charakter, die Handlungen und Unterlassungen der zu Multimillionären gewordenen Wirtschaftsführer spielten dabei eine untergeordnete Rolle und waren keineswegs ausschlaggebend.

Tatsächlich sind die der amerikanischen Entwicklung zugrunde liegenden Tatsachen sehr einfach: Zunächst gab es einmal einen weiten, unerschlossenen Raum mit noch völlig ungenutzten natürlichen Reichtümern. In diesen Raum hinein strömten Millionen von Einwanderern. Mit dem ständigen Anwachsen der Bevölkerung stieg auch ständig der Wert des Bodens. Zugleich bildete die wachsende Bevölkerung einen sich stetig erweiternden Absatzmarkt und ein immer größer werdendes Arbeitspotential. Da sich auch der landwirtschaftliche Sektor der Volkswirtschaft ständig erweiterte, war die Industrie hinsichtlich ihres Absatzes nicht allein auf die eigenen Arbeiter angewiesen.

Solche Verhältnisse führen indessen noch nicht zwangsläufig zu großen Vermögensbildungen. Es bedarf dazu noch einer willfährigen politischen Führung. Daß sie in Amerika vorhanden war, braucht nicht erst mit zahlreichen Anekdoten über die gerade noch erlaubten Gesetzesübertretungen und die glatten Verstöße gegen das herrschende Recht bewiesen zu werden, mit denen die Millionäre der letzten drei Generationen so große Erfolge hatten. Diese Geschichten sind in aller Munde, doch es ist unmöglich, die quantitativen Auswirkungen dieser Praktiken auf die großen Vermögensbildungen einigermaßen zutreffend abzuschätzen. Dazu fehlen die genauen Kenntnisse. Indessen sind die allgemeinen Tatsachen völlig klar: Die Multimillionäre haben sich bestehender Gesetze bedient, haben andere Gesetze umgangen oder verletzt, andere Gesetze wiederum eigens für ihre Zwecke verabschieden lassen.

Der Staat hat das Recht auf Privateigentum garantiert, die Aktiengesellschaft und den Konzern legalisiert und durch weitere Gesetze, Gesetzesauslegungen oder mangelnde Anwendung geltenden Rechts die Entwicklung der Mammutkonzerne möglich gemacht. Infolgedessen konnten die Multimillionäre in der Anonymität der großen Gesellschaften gleichzeitig zahlreiche private Coups landen und mit dem Geld anderer Leute spekulieren. Als die Trustbildung verboten wurde, entstand die »Holding-Gesellschaft«, mit deren Hilfe ein Konzern wieder Anteile an anderen Gesellschaften legal erwerben und besitzen konnte. Bald schon bot die Bildung und Finanzierung von Holding-Gesellschaften die leichteste Möglichkeit, die es je gegeben hat, auf legalem Wege rasch reich zu werden. In späteren Jahren, als die Steuersätze stiegen, trug eine Kombination von steuerlichen Abschreibungen mit der Bildung von Kapitalreserven wesentlich zur Vermögensbildung bei. In den modernen Theorien über die industrielle Entwicklung wird häufig großer Wert auf den technischen und wissenschaftlichen Fortschritt gelegt, doch die Anzahl der Forscher und Erfinder, die zu großem Reichtum gekommen sind, ist so gering, daß man sie außer Betracht lassen kann. Tatsächlich ist es nicht der weitsichtige Erfinder oder der Industriekapitän, sondern vielmehr der Finanzmagnat, der die beste Aussicht hat, sehr reich zu werden. Hier liegt einer der Irrtümer von Schumpeter, der mit seinen Gedanken über den »Strom der Neuerungen« systematisch technischen Fortschritt mit finanzieller Manipulation verwechselte. Zur Erlangung von Dollar-Millionen bedarf es, wie Frederick Lewis Allen einmal bemerkt hat, »nicht des Spezialwissens, sondern des besonderen geschäftlichen Talents, der Fähigkeit, den Wertpapierumsatz und die Millionen einer großen Bank zu beherrschen und sich hervorragender Anwälte sowie geschickter Börsenmakler zu bedienen«.⁵⁹

Zum Verständnis der Umstände, unter denen die amerikanischen Multimillionäre ihren Reichtum erworben haben, muß man sich auch vor Augen halten, daß die privaten Investitionen auf industriellem Gebiet in großem Umfang aus öffentlichen Mitteln ergänzt worden sind. Bundesregierung, Staat, Gouverneure, Städte und Kreise schenkten den Eisenbahngesellschaften das für den Streckenbau benötigte Land, bezahlten Schiffsbauvorhaben und manches andere Projekt auf dem Gebiet des Verkehrs und des Nachrichtenwesens. Den großen Gesellschaften ist weit mehr Land geschenkt worden als den kleinen Siedlern. Eine Spezialgesetzgebung stellte die Kohle- und Eisenvorkommen auf staatlich verpachtetem Land unter Sonderrecht: Diese Bodenschätze gehörten fortan dem Pächter, nicht dem Staat. Darüber hinaus unterstützte die Regierung die Privatindustrie durch hohe Schutzzölle, und wenn die Steuerzahler der Vereinigten Staaten nicht durch ihre eigene Arbeit für das asphaltüberzogene Straßennetz bezahlt hätten, dann würden einem Henry Ford weder sein unbestrittenes Können noch sein Geschäftssinn, noch seine Sparsamkeit dazu verholphen haben, durch Automobilfabrikation Milliarden zu werden.

In kapitalistischen Wirtschaftssystemen haben Kriege von jeher günstige Gelegenheiten für die private Ansammlung von Reichtum und Macht abgegeben. Indessen erscheint alles, was in früheren Kriegen auf diesen Gebieten erreicht werden konnte, geradezu als Spielerei gegenüber den Resultaten des zweiten Weltkrieges. Zwischen 1940 und 1944 vergab die amerikanische Regierung Rüstungsaufträge im Werte von rund 175 Milliarden an private Unternehmen. Das war der Schlüssel zur Kontrolle der Produktionsmittel des ganzen Landes. Volle zwei Drittel dieser riesigen Summe gingen an die hundert größten Gesellschaften, davon fast die Hälfte allein an zehn Firmen. Diese Unternehmen verdienten am Verkauf ihrer Produkte an die Regierung. Sie erhielten Prioritäten, Materialzuteilungen und sonstige wichtige Vorteile. Sie entschieden darüber, wieviel Aufträge an die Zulieferer weitergegeben wurden und wer solche Aufträge erhielt. Es wurde ihnen Gelegenheit zu einer gewaltigen Kapazitätserweiterung gegeben, wobei ihre Investitionen ungewöhnlich günstig abgeschrieben werden konnten, nämlich zu 20 Prozent im Jahr, und obendrein wurden ihnen große Steuervergünstigungen gewährt.

Anstatt der normalen 20 oder 30 Jahre brauchten sie nur 5 Jahre zur Abschreibung ihrer Investitionen. Im allgemeinen waren es auch diese Konzerne, die die staatseigenen Betriebe während des Krieges zur Pacht übertragen bekamen, dazu Optionen für einen späteren »Kauf« dieser Werke zu denkbar vorteilhaften Bedingungen.

Der Bau sämtlicher Industriekapazitäten, die im Jahre 1939 in den Vereinigten Staaten vorhanden waren, hatte ungefähr 40 Milliarden Dollar gekostet. Bis zum Jahre 1945 waren für weitere 26 Milliarden Dollar Fabrikanlagen und Maschinen dazugekommen, davon etwa zwei Drittel unmittelbar vom Staat bezahlt. Etwa vier Fünftel der Neuinvestitionen während des Krieges im Werte von rund 20 Milliarden Dollar waren für die Friedensproduktion geeignet. Addiert man diese 20 Milliarden zu den bei Kriegsbeginn vorhandenen Investitionen von 40 Milliarden Dollar, so ergeben sich für den Friedensbedarf verwendbare Investitionen von 60 Milliarden Dollar bei Kriegsende. Die führenden 250 Gesellschaften der Vereinigten Staaten besaßen im Jahre 1939 etwa 65 Prozent der Industrie, betrieben während des Krieges 79 Prozent aller neuen, mit Staatsgeldern gebauten, aber von privaten Unternehmern bewirtschafteten Betriebe und waren nach dem Stand vom September 1944 mit 78 Prozent an der gesamten Rüstungsindustrie beteiligt.⁶⁰ Kein Wunder, daß im zweiten Weltkrieg aus kleinen Vermögen große wurden und viele kleine Vermögen neu entstanden.

5.2 Die Gründer der großen Familien

Vor dem amerikanischen Bürgerkrieg gab es in den Vereinigten Staaten nur eine Handvoll wirklich sehr reicher Leute, richtiger Multimillionäre. Zu ihnen gehörten vor allem Astor und Vanderbilt. Von den anderen großen, reichen und berühmten Leuten hatten nur wenige Vermögen von mehr als einer Million Dollar. George Washington beispielsweise hinterließ bei seinem Tode im Jahre 1799 ein Vermögen von 530.000 Dollar, und doch galt er als einer der reichsten Amerikaner seiner Zeit. In den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts gab es in New York und ganz Massachusetts nur 39 Millionäre. Überhaupt ist das Wort »Millionär« erst im Jahre 1843 entstanden, und zwar anlässlich des Todes von Peter Lorillard, der mit Schnupftabak, Grundstücks- und Bankgeschäften zu so großem Wohlstand gekommen war, daß die Zeitungen ein neues Wort brauchten, um seinen Reichtum beschreiben zu können.⁶¹

Nach dem Bürgerkrieg galten diese Männer mit früh erworbenem Reichtum als die Gründer der großen Familien, und das gesellschaftliche Gewicht dieses älteren Reichtums beeinflusste wesentlich den Prestigekampf innerhalb der Schicht der »oberen 400«. Später wurden ihre Vermögen ein Teil der in Gesellschaften und Konzernen organisierten Welt der amerikanischen Wirtschaft. Doch die ersten wirklich großen Vermögen Amerikas sind während der wirtschaftlichen Veränderungen entstanden, die der Bürgerkrieg mit sich brachte, und nicht zuletzt aus der großen Korruption, die ein wesentlicher Bestandteil aller amerikanischen Kriege zu sein scheint. Aus einem landwirtschaftlichen Handelskapitalismus wurde in jenen Jahren eine industrielle Wirtschaft, umgeben von Schutzzöllen und gestützt auf das Bankgesetz von 1863 und den 14. Zusatzartikel zur Verfassung (1868), die nach späteren Interpretationen die großen Konzernbildungen Amerikas sanktionierten. Während dieser Veränderungen in der staatlichen und wirtschaftlichen Struktur erwarb die erste Generation der vermögenden Leute Geldmengen, die alle früheren Reichtümer zwerghaft erscheinen ließen. Von nun an war die Einkommenspyramide nicht nur unvergleichlich viel höher als früher, sondern auch nach oben hin sehr viel breiter geworden. So gab es im Jahre 1892 bereits mindestens 4046 amerikanische Millionäre.⁶²

In unserer Epoche der Kriege und Depressionen hört man häufig Zweifel an der Zahl und Beständigkeit, ja, manchmal sogar am Vorhandensein großer amerikanischer Vermögen. Dagegen sind sich alle darüber einig, daß im späten 19. Jahrhundert, genauer

gesagt, zwischen dem Bürgerkrieg und dem ersten Weltkrieg, einige Industriekapitäne schnell zu großem Reichtum und zur Vorherrschaft gelangten. Wir werden diese Generation, die in den neunziger Jahren des 19. Jahrhunderts auf der Höhe des Lebens stand, als die erste Generation der Multimillionäre bezeichnen. Das soll aber lediglich die Möglichkeit geben, die zwei folgenden Generationen genauer abzustecken; die zweite, die um 1925, und die dritte, die um 1950 auf dem Höhepunkt ihrer Leistungsfähigkeit war. Darüber hinaus wollen wir nicht nur sechs oder sieben der bekanntesten Männer studieren, auf die sich Schulbuchhistoriker und Romanbiographen stützen, gleichgültig, ob sie kritisieren oder verherrlichen. Vielmehr haben wir für jede dieser drei Generationen ausführliches Material über jeweils rund 90 der reichsten Personen gesammelt. So umfaßt die Untersuchung, die wir für diese Studie durchgeführt haben, Informationen über insgesamt 275 Amerikaner und Amerikanerinnen mit einem Vermögen von jeweils mindestens 30 Millionen Dollar.

Unter diesen sehr reichen Leuten finden sich solche, die in Armut, und solche, die in Reichtum aufgewachsen sind. Es sind Männer darunter, die die Macht ihres Geldes ebenso großzügig ausnutzten, wie sie bei der Ansammlung ihrer Reichtümer verfuhrten. Andere sind in ihrem Privatleben genauso geizig wie sie bei der Ansammlung ihrer Vermögen rücksichtslos gewesen sind. Wir finden einen John D. Rockefeller, den frommen Sohn eines baptistischen Hausierers, der Dutzende von millionenschweren Nachkommen hinterließ. Aber wir finden auch einen Henry O. Havemeyer darunter, der schon von seinem Großvater drei Millionen Dollar erbte, und eine Henrietta Green, der schon als Kind das Studium des Kurszettels und der Börsennachrichten beigebracht wurde und die, als sie im Alter von 82 Jahren starb, 100 Millionen Dollar hinterließ. Wir dürfen auch nicht einen Mann wie George F. Baker jr. vergessen, der in Harvard studierte und einen Sitz im Vorstand der First National Bank of New York geerbt hatte. Jeden Morgen kam er von seinem Wohnsitz auf Long Island mit einer schnellen Motorjacht nach New York, wobei er unterwegs seine Morgentoilette machte. Dieser Mann brachte bei Beginn des großen Börsenkrachs von 1929 gemeinsam mit sechs anderen Bankiers eine Viertelmilliarde Dollar auf und bemühte sich damit vergeblich, den Kurssturz abzufangen.⁶³

Nicht alle Multimillionäre gehören der Vergangenheit an und nicht alle stammen aus Texas. Es ist zwar richtig, daß fünf der zehn reichsten Amerikaner von heute Texaner sind, aber von den 90 reichsten Männern und Frauen Amerikas des Jahres 1950, über die wir genügend zuverlässige Informationen besitzen, sind nur 10 Prozent aus Texas.

Die volkstümliche Literatur von heute zeichnet die märchenhaft reichen Leute sehr unterschiedlich; erhaben oder lächerlich, von sehr einfacher oder sehr vornehmer Herkunft, mit sehr unterschiedlicher Lebensart: froh oder traurig, einsam oder gesellig. Doch was bedeuten schon alle diese Streiflichter? Einige fingen arm an, andere wurden reich geboren. Wo ist der für alle typische Wesenszug? Wo liegt der Schlüssel zu ihrem Erfolg? Wenn wir die Antwort auf die Frage finden wollen, dann müssen wir über die sechs oder sieben Multimillionäre jeder Generation, die durch Anekdoten und Biographien weithin bekannt geworden sind, hinausgehen. Wir müssen eine genügend große Anzahl von Einzelpersönlichkeiten studieren, um annehmen zu können, daß wir eine repräsentative Gruppe vor uns haben.

Die 275 Personen, mit denen wir uns näher befaßt haben, stellen den Großteil jener Gruppen dar, die den Historikern, Biographen und Journalisten als die reichsten Amerikaner seit dem Bürgerkrieg bekannt geworden sind: die 90 reichsten des Jahres 1900, die 95 reichsten des Jahres 1925 und die 90 reichsten des Jahres 1950. Nur durch die Untersuchung so großer Gruppen sind wir imstande, auf die täuschend einfachen Fragen über die Herkunft und die Laufbahn der reichen Leute eine einigermaßen genaue Antwort zu bekommen.

An der Spitze der Gruppe von 1900 steht John D. Rockefeller mit seiner Dollar-Milliarde, Henry Ford I. im Jahre 1925 ebenfalls mit einer Milliarde. Im Jahre 1950 wurde über H. L. Hunt berichtet – wenn auch mit längst nicht so großer Gewißheit wie ehemals –, daß er wohl »ein oder zwei Milliarden Dollar habe«. Auch über das Vermögen eines anderen Texaners, Hugh Roy Cullen, heißt es, daß es an die Milliarden-Dollargrenze herankomme.⁶⁴ Diese drei bis vier Männer sind wahrscheinlich die allerreichsten Amerikaner. Sie sind die einzigen Dollar-Milliardäre, über deren Vermögen sich die Fachleute einigermaßen sicher sind.⁶⁵

5.3 Das historische Zentrum: Die Ostküste

In keiner der drei letzten Generationen ist die Mehrzahl der jeweils reichsten Leute von ganz unten emporgestiegen. Seit dem amerikanischen Bürgerkrieg ist der Anteil der reichen Leute, deren Väter noch kleine Bauern, Arbeiter, Angestellte oder kleine Händler waren, stetig zurückgegangen. Nur etwa 9 Prozent der reichsten Leute des Amerika unserer Zeit stammen aus den untersten Schichten, aus Familien, wo immer nur genug Geld vorhanden war, um den allernötigsten Lebensbedarf zu decken.

Dagegen stammt eine ziemlich gleichbleibende Zahl von Multimillionären jeder der drei Generationen aus dem Mittelstand, nämlich 20% in der Generation von 1900, 30% in der Generation von 1925 und wiederum 20% in der von 1950. Wenn die Herkunft aus den untersten Schichten stetig zurückgegangen ist, so stammt umgekehrt eine wachsende Zahl der reichsten Leute aus der Oberschicht. Das war schon in der berühmten ersten Generation, die doch angeblich nur aus Selfmademen bestanden haben soll, in weit größerem Ausmaß der Fall, als man annimmt: In dieser Generation kamen ebenso viele Multimillionäre aus der obersten wie aus der untersten Schicht, nämlich je 39%. Immerhin gab es damals noch 39% Multimillibnäre, die als Kinder armer Leute geboren waren. In der Generation von 1925 war dieser Anteil schon auf 12% gesunken, und in der Generation von 1950 war er, wie wir bereits gesehen haben, noch kleiner, nämlich 9%. Der Anteil der Multimillionäre aus sehr reichem Hause stieg dagegen auf 56% im Jahre 1925 und auf 68% im Jahre 1950.

Daraus ergibt sich eine eindeutige Entwicklungstendenz. Immer mehr Multimillionäre stammen aus wohlhabenden Familien. Der Reichtum vererbt sich nicht nur, sondern er hat auch die Tendenz, die Gelegenheiten zum Erwerb weiteren Reichtums zu monopolisieren. Sieben von zehn sehr reichen Amerikanern von heute wurden bereits in reichen Häusern geboren, zwei weitere wuchsen in der Behaglichkeit des gutsituierten Mittelstandes auf, und nur einer war Sohn armer Leute.

Vom Beruf her betrachtet bedeutete die Herkunft der sehr reichen Leute aus der Oberschicht, daß sie aus der »Wirtschaft« stammten. Die Wirtschaftskreise Amerikas, ob es sich nun um große oder kleine Geschäftsleute handelt, haben nie mehr als 8 bis 9 Prozent der gesamten Bevölkerung ausgemacht.

Betrachtet man die drei Generationen der amerikanischen Multimillionäre zusammengekommen, so waren sieben von zehn die Söhne großstädtischer Unternehmer, nur einer war der Sohn eines freiberuflichen Akademikers, einer der Sohn eines Bauern und einer der Sohn eines Angestellten oder Arbeiters. Dieser Anteil blieb durch alle drei Generationen gleich. Die Multimillionäre, ob von 1900 oder von heute, stammen aus dem Unternehmertum, und viele von ihnen sind – wenn auch auf höherer Ebene – unternehmerisch tätig geblieben. Ungefähr 10% derer, die in Amerika großes Vermögen besessen haben, wurden im Ausland geboren, aber nur 6% wuchsen außerhalb der Vereinigten Staaten auf und wanderten erst als Erwachsene ein. Selbstverständlich befanden sich unter den Reichen der Generation, die ihren Höhepunkt etwa um 1900 hatte, mehr im Ausland geborene Männer als 50 Jahre später. Ungefähr 13% der Reichen von 1900

stammten ursprünglich aus dem Ausland; für die Gesamtzahl der erwachsenen Männer Amerikas betrug der Prozentsatz der im Ausland geborenen etwa 24%. 1950 betrug der Anteil der im Ausland geborenen Multimillionäre nur noch 2%, verglichen mit 7% der weißen Gesamtbevölkerung.⁶⁶

Das historische Zentrum der großen Vermögen war natürlich die Ostküste: 8 von 10 Multimillionären, die in den Vereinigten Staaten aufwuchsen, stammen von dort. Im Jahre 1925 hatte sich der Anteil (82%) gegenüber 1900 (80%) so gut wie gar nicht verändert. Doch 1950 war er stark zurückgegangen, nämlich auf 68%. Das ist eine direkte Folge des Auftauchens der Multimillionäre des Südwestens, die etwas mehr als 10% der reichsten Leute des Jahres 1950 ausmachen, verglichen mit nur ungefähr 1% in den Jahren 1900 und 1925. Der Prozentsatz jener, die aus den Gegenden um Chicago, Detroit und Cleveland kommen, ist während der drei Generationen ungefähr gleich geblieben; er bewegte sich zwischen 16% im Jahre 1900 und 19% im Jahre 1950.

Die Multimillionäre stammen natürlich aus den Städten, besonders aus den größeren Städten des Ostens. Noch im Jahre 1900 lebten 65% der Gesamtbevölkerung Amerikas auf dem Lande, und noch viel mehr waren zumindest auf einer Farm aufgewachsen.⁶⁷ Aber nur ein Viertel der Multimillionäre des Jahres 1900 kam vom Lande. Und seit 1925 haben mehr als 60% aller Multimillionäre ihre Jugendzeit in Großstädten verbracht.

Fassen wir zusammen: Sie kommen vor allem aus Großstädten, meist denen der Ostküste, sie sind in der großen Mehrzahl in Amerika geboren und aufgewachsen, und sie sind, genau wie die alte Oberschicht der kleinen und großen Städte, vorwiegend Protestanten (ungefähr die Hälfte Episkopale, ein Viertel Presbyterianer).

Diese Tatsachen lassen erwarten, daß die reichsten Leute Amerikas durchweg eine weit bessere Schulbildung gehabt haben als der Durchschnitt der Bevölkerung; und das bestätigt sich auch. Schon im Jahre 1900 hatten 31% der Multimillionäre eine Hochschulbildung. Im Jahre 1925 war dieser Anteil bereits auf 57% gestiegen, und bis 1950 hatte er sich weiter auf 68% erhöht. Daß es im allgemeinen die Sprößlinge privilegierter Familien sind, die auch eine privilegierte Erziehung genießen, wird durch die Tatsache verdeutlicht, daß in jeder Generation die Angehörigen der Oberschicht im Durchschnitt eine bessere Erziehung genossen haben als die Angehörigen der unteren Schichten: Im Jahre 1900 hatten 46% der Angehörigen der Oberschicht, aber nur 17% der unteren Schichten eine Hochschulbildung. Doch in der dritten der hier dargestellten Generationen, bei den Multimillionären von 1950, hatte sich der Unterschied in der Erziehung, bezogen auf die soziale Herkunft, bedeutend verringert: 60% der Reichen, die aus den unteren Schichten stammten, und 71% von denen, die aus der Oberschicht kamen, hatten eine abgeschlossene Hochschulbildung. Dabei gehörten die von den künftigen Multimillionären besuchten Universitäten überwiegend zu den ältesten und angesehensten des Landes. Im Jahre 1900, als nur 39% der amerikanischen Multimillionäre aus der Oberschicht kamen, hatten 88% ein ererbtes Vermögen von mindestens 500.000 Dollar, meist jedoch bedeutend mehr. Dieser Anteil ererbten Reichtums ist ebenfalls gestiegen und betrug 1950 rund 93%.

Es heißt oft, daß die Steuergesetze es unmöglich machen, seinen Kindern ein Vermögen von 90 oder 100 Millionen Dollar einigermaßen intakt zu hinterlassen. Und das ist auch nach den Buchstaben des Gesetzes durchaus der Fall. Dennoch konnten sich die Dollar-Millionen der zweiten Generation weitgehend auf die dritte Generation vererben, sogar in größerem Ausmaße als vorher von der ersten auf die zweite Generation. Während 56% der Multimillionäre von 1925 von Familien der Oberschicht abstammten, betrug der Prozentsatz der Reichen von 1900, der mit den Reichen der vorhergehenden Generation blutsverwandt war, nur 33%. Doch von den Multimillionären von 1950 kamen

68% aus der Oberschicht, und 62% waren mit den Multimillionären der früheren Generation verwandt.

In mancher Beziehung ist es heutzutage sogar leichter als um 1900 oder um 1925, seinen Kindern die eigene gesellschaftliche Stellung und Macht zu vererben. Was früher nur mit Hilfe eines riesigen Vermögens denkbar war, geht heute beinahe von selber: Die Vererbung von gesellschaftlicher Stellung und Macht vollzieht sich im Rahmen eines wohlorganisierten, gefestigten und nach außen gut verteidigten Systems. Die Multimillionäre von 1950 können darüber hinaus an ihre Kinder auf mancherlei Weise strategische Positionen innerhalb des großen Apparats, der dem freien Privatunternehmertum Amerikas auf der höheren Ebene der Konzernleitungen zum Gelderwerb zur Verfügung steht, weitergeben.

5.4 Das Spiel des großen Geldes

Die Multimillionäre Amerikas sind und waren in ihrer Mehrzahl keine reichen Nichtstuer, wenn auch der Anteil jener, die als Rentiers leben, in den letzten 50 Jahren erheblich gestiegen ist, nämlich auf 14% im Jahre 1900, auf 17% im Jahre 1925 und auf 26% im Jahre 1950. Daran gemessen, wie die reichen Leute Amerikas ihre Zeit verbringen, läßt sich sagen, daß heute rund ein Viertel als reiche Nichtstuer, als »leisure class« angesehen werden können.

Indessen darf man sich den typischen Multimillionär weder als einen geizigen Couponabschneider noch als einen Playboy vorstellen, der das Geld zum Fenster hinauswirft. Man trifft natürlich unter den Multimillionären Amerikas auch den geizigen Nichtstuer und den geschäftigen Verschwender an, aber in der Geschichte der amerikanischen Vermögen waren die Geizhälse keineswegs *nur* Couponabschneider. Im allgemeinen haben sie auf irgendeine Weise »gearbeitet«, um den Wert ihrer Coupons zu erhöhen; zumindest gaben sie vor, es zu tun, während sie andere die Arbeit für sich tun ließen. Und die Verschwender waren nicht ausschließlich Verschwender: Einige haben eine Million aufs Spiel gesetzt, und am Ende besaßen sie zwei oder drei Millionen mehr, denn ihr Verschwenderdasein erlaubte ihnen durchaus auch Finanzspekulationen.

In der Generation von 1900 waren die reichen Nichtstuer Angehörige der dritten oder vierten Generation der Familien Astor oder Vanderbilt. Sie vergnügten sich auf ihren Landsitzen oder auf ihren Luxusjachten, und ihre Frauen hatten meist sehr ausgefallene und stets sehr kostspielige gesellschaftliche Ambitionen. In der Generation von 1925 gab es nicht sehr viel mehr reiche Nichtstuer als um die Jahrhundertwende, aber der Anteil der Frauen unter ihnen war erheblich gestiegen. Ihr Leben war genauso kostspielig wie das ihrer Vorgängerinnen um 1900, aber jetzt waren sie über das ganze Gebiet der Vereinigten Staaten verteilt und besaßen weniger Publizität, weil inzwischen die Stars anfangen, ihnen den Rang abzulaufen. Auch widmeten sich diese reichen Frauen weitaus mehr den »Künsten« und der »Kultur« als der »Gesellschaft«, denn ihre gesellschaftliche Stellung war so gefestigt, daß sie keine Mühe mehr darauf zu verwenden brauchten. Die Tatsache, daß einige unter ihnen mehr Zeit und Geld für philanthropische Unternehmen als für gesellschaftliche Vergnügungen oder persönlichen Aufwand aufbrachten, ist nicht zuletzt auf die nüchternen puritanischen Anschauungen des Milliardärs John D. Rockefeller zurückzuführen, zu dessen Erbinnen viele von ihnen gehören.

In der Generation von 1950 ist sowohl die Anzahl der reichen Nichtstuer (26%) als auch der Anteil der Frauen unter ihnen gestiegen (70%). Und doch stellen sie keinen einheitlichen sozialen Typus dar. Es gibt einige Playgirls darunter, zum Beispiel Doris Duke oder Barbara Hutton, die mit viel Aufwand und großem Sachverstand ihre Jugend zu konservieren suchen. Aber es gibt auch andere, die, wie einst Mrs. Anita McCormick

Blaine, große Summen für Wohltätigkeits- und Erziehungszwecke ausgeben und kaum aktiv am gesellschaftlichen Leben teilnehmen. Und schließlich gibt es noch Frauen wie Hetty Sylvia H. Green Wilks, die den modernen Typ des geizigen Couponabschneiders repräsentiert. Als Kind verbrachte sie den Sommer »in einem Gartenhaus und mußte abends um 7.30 Uhr zu Bett gehen, weil die Fensterläden geschlossen waren und kein Licht mehr brannte«.⁶⁸

Alles in allem ist die Geschichte der sehr reichen Leute Amerikas im wesentlichen eine patriarchalische Angelegenheit: Es sind in der überwiegenden Mehrzahl (80% bis 90%) Männer, denen die Riesenvermögen gehören. Aber trotz der Zunahme jener Leute, die ihren Reichtum nicht selber erworben, sondern ererbt haben, kann man doch nicht behaupten, daß sie nun alle reiche Nichtstuer seien. 62% der Multimillionäre von 1950 stammen aus Millionärs-Familien, und dennoch führen nur 26% aller Millionäre von 1950 ein Leben des Müßigganges. Viele Multimillionäre mit ererbtem Reichtum haben ihr Leben damit verbracht, ihr Vermögen zu erhalten oder zu vergrößern. Das Spiel, das sie am meisten interessiert, ist das Spiel des »big money«.

Immerhin führen rund 26% der heutigen Multimillionäre ein Rentnerdasein. Weitere 39% haben leitende Stellungen in Firmen inne, die ihren Familien ganz oder überwiegend gehören. Zusammen machen die Rentiers und die Direktoren von Familienunternehmen rund 65% der heutigen Multimillionäre Amerikas aus. Wie steht es aber um die restlichen 35%, die ihren Reichtum nicht ererbt, sondern selber erworben haben?

5.5 Die psychologischen Voraussetzungen

Wenn nun schon viele von denen, die sehr reich geboren wurden, ihr Leben mit Arbeit verbrachten, so liegt es auf der Hand, daß erst recht jene, die aus den mittleren und unteren Schichten aufgestiegen und zu großem Reichtum gekommen sind, nicht müßig waren. Der Aufstieg zu sehr großem Reichtum scheint eine Laufbahn als Geschäftsmann vorauszusetzen, die zwei entscheidende Merkmale aufweist: den großen Sprung und die Anhäufung von Chancen und Vorteilen.

1. Es gibt meines Wissens niemanden in Amerika, der lediglich dadurch zu einem großen Vermögen gekommen ist, daß er etwas von seinem Lohn und Gehalt zurückgelegt hat. Vielmehr muß er auf die eine oder andere Weise in eine Schlüsselstellung gekommen sein, die ihm die Chance zum Erwerb großen Reichtums geboten hat. Gewöhnlich hat der Betreffende dann schon eine beträchtliche Summe Geldes zur Verfügung gehabt und mit deren Hilfe erst die große Chance wirklich voll ausgenutzt. Bis zu diesem »großen Sprung« (von mäßigem Wohlstand zu sehr großem Reichtum) hat der Betreffende möglicherweise hart gearbeitet und stetig gespart. Das alles aber hätte ihm wenig genützt, wenn er nicht zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Lage gewesen wäre, die einmalige Chance wahrzunehmen, auf die er bis dahin gewartet hatte. Mit einem Jahreseinkommen von zwei- oder dreitausend Dollar ist es selbst bei Außerachtlassung der Steuern und bei äußerst sparsamem, geradezu dürftigem Leben nachweisbar unmöglich, ein nach amerikanischen Maßstäben großes Vermögen zu erwerben.⁶⁹
2. Sobald aber der große Sprung gemacht und die große Chance wahrgenommen ist, bieten sich den Aufsteigenden zahlreiche weitere Vorteile sozusagen von selber; mit anderen Worten: Wer hat, dem wird gegeben. Um größere Geldsummen zu »großem Geld« zu machen, muß man eine Stellung innehaben, die genügend Akkumulationsmöglichkeiten bietet. Je mehr der Einzelne dann besitzt und je größer die Bedeutung seiner wirtschaftlichen Stellung wird, desto größer und sicherer sind seine Aussichten, noch mehr zu bekommen. Je mehr einer hat, desto größer ist sein Kredit, das heißt seine Möglichkeit, anderer Leute Geld zum eigenen

Vorteil zu verwenden. Zugleich wird auch das eigene Risiko immer kleiner, und schließlich wird der Punkt erreicht, wo so viele Vorteile zusammengekommen sind, daß das Risiko gleich Null geworden ist und der weitere Aufstieg genauso sicher ist wie die Steuereinnahmen der Regierung.

Der Häufung von Vorteilen ganz oben an der Spitze der Geldpyramide entspricht im entgegengesetzten Falle, nämlich bei äußerster Armut, die automatische Anhäufung von Fehlschlägen: der Teufelskreis der Mittellosigkeit. Hier wie dort spielen außer den Vorteilen und Nachteilen auch noch die psychologischen Voraussetzungen eine entscheidende Rolle. So wie die Ausweglosigkeit der Armut eine Interesselosigkeit und einen Mangel an Selbstvertrauen hervorruft, so wecken die objektiven Chancen einer hohen gesellschaftlichen Stellung zusätzlichen Ehrgeiz und gesteigertes Selbstvertrauen. Das sichere Gefühl, daß man selbstverständlich bekommen kann, was man verlangt, ergibt sich aus den objektiven Chancen und fördert diese wiederum. Energischer Drang nach oben folgt gewöhnlich einer Serie von Erfolgen, wie umgekehrt ständige kleine Fehlschläge den Lebensmut und Erfolgswillen brechen.

Die meisten amerikanischen Multimillionäre von 1950, die ihren Reichtum von Vätern und Großvätern ererbt haben, wurden geboren, nachdem der »große Sprung« für sie bereits stattgefunden hatte und die Häufung von Vorteilen schon voll im Gange war. Auch die 39% der Multimillionäre von 1900, die schon aus alten Familien der Oberschicht stammten, hatten den »großen Sprung« bereits geerbt. Einige wenige von ihnen, vor allem die Vanderbilts und die Astors, übernahmen auch noch die Positionen, die eine Häufung von Vorteilen mit sich bringen. Der Vater des späteren Multimillionärs J. P. Morgan hinterließ seinem Sohne fünf Millionen Dollar und die Teilhaberschaft in einem Bankhaus, dessen Finanzinteressen nicht nur in Amerika, sondern auch in Europa fest verankert waren. Das war J. P. Morgans »großer Sprung«. Die Anhäufung von Vorteilen kam später, als er in seiner Eigenschaft als Finanzmann und Börsenmakler mit dem Geld anderer Leute die Emission von Aktien und Anleihen neuer Gesellschaften betreiben oder die Konsolidierung alter Gesellschaften vornehmen konnte. Dabei erhielt er als Vermittlungsprovision jeweils so viele Aktien, daß sein Bankhaus schließlich auf das neue Unternehmen einen maßgebenden Einfluß hatte.⁷⁰

Ein anderer amerikanischer Multimillionär, Andrew Mellon, stieg, mit den Millionen seines Vaters als Rückhalt, in ein gewinnbringendes Holzgeschäft ein und machte dort seine ersten Erfahrungen. Dann übernahm er die väterliche Bank und brachte sie von regionaler zu nationaler Bedeutung. Nun erst begann für ihn die Anhäufung von Vorteilen: Er verlieh das Geld seiner Bankkunden an aufstrebende neue Firmen. Im Jahre 1888 brauchten die Inhaber einer Aluminiumhütte in Pittsburgh einen Investitionskredit von 250.000 Dollar. Sie erhielten ihn von Mellon gegen einen entsprechenden Anteil an der Firma, und Andrew Mellon sorgte dafür, daß diese Aluminiumhütte eine Monopolstellung und er selber die Kontrolle über das Werk behielt.⁷¹

Niemand in Amerika ist jemals lediglich dadurch zu wirklich großem Reichtum gekommen, daß er in den Konzernhierarchien auf bürokratischer Stufenleiter langsam emporgestiegen ist.

Viele der Spitzenfunktionäre der großen amerikanischen Wirtschaftsunternehmen haben ihr Leben lang riesige Konzerne verwaltet, ohne selber auch nur eine Million Dollar zusammenzubringen. Ich muß es genau wissen; denn ich bin einer von ihnen.

Diese Behauptung stellte im Jahre 1953 Benjamin F. Fairless, der Aufsichtsratsvorsitzende des größten amerikanischen Stahlkonzerns [U.S. Steel] auf.⁷² Doch was er sagt, ist insofern nicht richtig, als die Spitzenfunktionäre der großen Konzerne durchaus die Chancen haben, Millionäre zu werden, allerdings nicht so sehr deshalb, weil sie Sachverständige auf dem Gebiet der Industrieverwaltung sind. Nicht durch Industrieverwaltung, sondern durch Finanzgeschäfte, nicht durch kaufmännische Leitung, sondern

durch Neugründungen und Spekulationen gelangen diese Männer zu großem Reichtum. Wer von ihnen tatsächlich Millionär wurde, gehörte zu einer der mächtigen Cliques, deren Stellung es erlaubte, die sich bietenden Gelegenheiten für den persönlichen Vorteil auszunutzen.

Nur sehr wenige von denen, die zu riesigen Vermögen gekommen sind, haben den Großteil ihres Lebens damit verbracht, allmählich von der einen in die nächst höhere Position einer Konzernhierarchie aufzusteigen. Einen so langsamen Weg machten nur 6% der Multimillionäre von 1900 und 14% derjenigen von 1950. Aber selbst sie, die anscheinend nur sehr langsam in Konzern-Hierarchien emporstiegen, verdanken ihr schließlich erreichtes Riesenvermögen selten ihren Talenten auf dem Gebiet der Verwaltung. Weit häufiger lagen ihre Talente auf anderen Gebieten, zum Beispiel der Rechtsberatung eines großen Konzerns oder – wenn auch selten – der industriellen Erfindung.

Ein solch langsamer Aufstieg beginnt sich erst dann auszuzahlen, wenn daraus eine Häufung von Vorteilen entstanden ist. Oft kommt der Wandel als Ergebnis einer Fusion mehrerer Gesellschaften. Solche Zusammenlegungen einzelner Unternehmen finden meist statt, wenn die betreffenden Firmen noch verhältnismäßig klein sind. Mitunter werden die Fusionen auch durch eine Heirat gefestigt, so wie z.B. die du Ponts ihren bedeutendsten Konkurrenten, Laflin & Rand, aufkauften, wobei Charles Copeland – rechte Hand des Vorstandsvorsitzenden von Laflin & Rand – Vermögensverwalter von du Pont wurde und Luisa D'Anbelot du Pont heiratete.⁷³

Bei einem langsamen Aufstieg über eine mehr oder weniger große Anzahl von Positionen innerhalb der Wirtschaft kann es sich auch darum handeln, daß man, durch genügend gute Beziehungen und interne Informationen gesichert, mit wenig oder gar keinem Risiko an der Wertpapierbörse spekulieren kann. Aus diesem Grunde befinden sich in der Generation von 1925 die meisten Multimillionäre, die langsam aufgestiegen sind. Damals bot die Börse noch Gelegenheit zu solchem Profit, und die Spekulation war nicht so schwierig wie später. Wie der Aufstieg der vermögenden Leute auch geartet sein mag, es findet sich im Lebenslauf – selbst der »Bürokraten« unter ihnen – ein gewisser Augenblick, wo sie sich ebenso »unternehmerisch« verhielten wie die klassischen Gründer großer Vermögen nach dem amerikanischen Bürgerkrieg. Viele von ihnen gaben – wie Charles W. Nash⁷⁴ – ihre Laufbahn in großen Konzernen auf und gründeten ihre eigenen Gesellschaften; und wenn erst der Grundstein zum Riesenvermögen gelegt war, dann nahmen viele, vor allem aus der Generation von 1925, die typischen Züge der »Räuberbarone« des späten 19. Jahrhunderts an: Sie zeigten die gleiche Vorliebe für gewagte Spekulationen und manchmal sogar die gleiche Vorliebe für »Prachtentfaltung« und »große Auftritte«. Die wirtschaftliche Laufbahn der amerikanischen Multimillionäre ist indessen weder »unternehmerisch« noch »bürokratisch« zu nennen. Viele von denen, die das Unternehmen ihrer Vorfahren weiterführen, verhalten sich ebenso »unternehmend« oder »bürokratisch« wie andere, die keine solche Erbschaft gemacht haben. Diese Bezeichnungen sind viel zu mittelständisch in ihrer Bedeutung und in den Assoziationen, zu denen sie führen, als daß sie sich auf die steile Karriere von Multimillionären anwenden ließen.

Die mißverständliche Bezeichnung »Unternehmer« hat bei kleinen Geschäftsleuten nicht die gleiche Bedeutung wie bei den Männern, die die Riesenvermögen der Vereinigten Staaten erworben haben. Die Vorstellung von der ehrbaren bürgerlichen Geschäftsgründung, ihrem langsamen Aufblühen unter gewissenhafter Leitung bis zur Ausdehnung als Großkonzern entspricht nicht der Wirklichkeit, wie sie sich auf den höheren Stufen der Vermögensgründung findet. Im klassischen Sinne enthält der Begriff »Unternehmertum« auch den Hinweis auf das unternehmerische Risiko, und zwar nicht nur hinsichtlich möglicher Geldverluste, sondern auch im Hinblick auf Laufbahn und Existenz. Doch wenn der Gründer einer Firma erst einmal den großen Sprung gewagt hat, geht er im allgemeinen kein ernsthaftes Risiko mehr ein, wenn er die Anhäufung von Vorteilen wahrnimmt, die ihn dann zu sehr großem Reichtum führt. Wenn mit die-

sem letzten Stadium, dem Erwerb einer Vielzahl von Dollar-Millionen, überhaupt noch ein Risiko verbunden ist, dann übernehmen es gewöhnlich andere, nicht der künftige Multimillionär selber. In den letzten zwanzig Jahren ist es meist der Staat gewesen, der dieses Risiko übernommen hat, vorher waren es vorwiegend die Banken und Gläubiger. Wenn ein mittelständischer Geschäftsmann seiner Bank oder seinen Lieferanten 50.000 Dollar schuldet, dann kann das seinen Ruin bedeuten. Wenn aber ein Mann es schafft, zwei Millionen Dollar Schulden zu machen, dann halten seine Gläubiger es für angebracht, ihn viel Geld verdienen zu lassen, damit er seine Schulden bezahlen kann.⁷⁵

Die »Räuberbarone« des ausgehenden 19. Jahrhunderts gründeten gewöhnlich Gesellschaften, die ihnen als Sprungbretter dienten und Vermögensanhäufungen ermöglichten, mit deren Hilfe sie dann zu ihrem großen Reichtum aufstiegen. Von den Multimillionären der Generation von 1900 machten noch 55% den ersten Schritt zu großem Reichtum durch die Gründung einer von ihnen beherrschten Gesellschaft. In der Generation von 1925 (und auch in der von 1950) waren es nur noch 22% der amerikanischen Multimillionäre, denen auf diese Weise der »große Sprung« gelang.

Indessen kam es bei allen drei Generationen nur ganz selten vor, daß einer lediglich dadurch zum Multimillionär wurde, daß er sich einer einzigen großen Firma mit Energie widmete. Zur Anhäufung von Vorteilen war meist die Fusion der zuerst gegründeten Firma mit anderen Unternehmen notwendig. Diese finanziellen Operationen, die gewöhnlich von Börsenmanipulationen und geschickten juristischen Schachzügen begleitet waren, führten zur Bildung eines großen »Trust«. Diese Methode ist für das Unternehmertum kennzeichnend und verspricht den größten Erfolg, da sie eine vorteilhafte Ausgangsposition sichert.

Die wichtigste wirtschaftliche Tatsache, die die amerikanischen Multimillionäre kennzeichnet, ist die Anhäufung von Vorteilen: Wer erst einmal großen Reichtum hat, befindet sich in einer strategischen Position, die ihm dutzendweise günstige Gelegenheiten zur Vermehrung seines Reichtums bietet. Rund 65% der amerikanischen Multimillionäre von heute verwalten Vermögen oder Unternehmungen, die sie bereits vom Vater oder Großvater geerbt haben, oder leben nur von den Riesengewinnen, die diese Vermögen abwerfen. Die übrigen 35% spielen eine etwas aktivere Rolle in der Wirtschaft, wenn sie nicht gar wagemutiger sind als die sogenannten »Unternehmer«, womit man die Leute meint, die im Spätkapitalismus besser Wirtschaftspolitiker der Großindustrie heißen sollten.

Es gibt eine Reihe von Wegen zum Reichtum. Heute, um die Mitte des 20. Jahrhunderts, ist es in den Vereinigten Staaten sehr viel schwerer geworden als früher, genügend Geld zu verdienen und zu behalten, um sich damit den Weg nach oben zu bahnen. Geldheiraten sind immer eine delikate Angelegenheit gewesen, und wenn es sich um sehr große Vermögen handelt, dann sind sie häufig unbequem und unsicher. Stehlen ist ein gefährliches Unternehmen, wenn man nicht schon sehr viel Geld hat. Jede Art von echtem Glücksspiel führt bei genügend großem Kapital und genügend langer Zeit dazu, daß man wieder das übrig behält, womit man angefangen hat. Handelt es sich um manipuliertes Glücksspiel, dann kommt es darauf an, auf welcher Seite des Tisches man sitzt: entweder auf der nehmenden Seite, dann ist man ein Dieb, oder auf der gebenden, dann wird man lediglich ausgeplündert. Zur Erringung eines nach amerikanischen Maßstäben großen Vermögens ist es weder üblich noch ist es je ausschlaggebend gewesen, ein kleines Geschäft langsam und stetig zu einem großen auszubauen. Genauso wenig eignet sich der langsame bürokratische Aufstieg zur großen Vermögensbildung. Es ist außerordentlich schwer, ein Multimillionär zu werden und zur Spitzengruppe der reichen Leute aufzusteigen. Viele, die es versuchen, scheitern unterwegs. Viel leichter und viel sicherer ist es, in den Reichtum hineingeboren zu werden.

5.6 Anpassung an neue Verhältnisse

In früheren Generationen lag der Schlüssel zu großem Reichtum in der Wahrnehmung einer einmaligen Chance, gewöhnlich mit Hilfe von anderer Leute Geld. In späteren Generationen wurde die einmalige Chance durch eine Häufung von Vorteilen ersetzt, die auf den Positionen der Väter und Großväter in der Konzernwirtschaft beruhten. In den letzten drei Generationen ist dieser Trend ganz unverkennbar. Von den heutigen Multimillionären Amerikas kommen nur 9% von ganz unten, nur 23% aus dem Mittelstand. 68% entstammen der reichen Oberschicht.

Die großen Aktiengesellschaften, die heute die Wirtschaft der Vereinigten Staaten beherrschen, entstanden in einem Land, das einen Überfluß natürlicher Rohstoffe besitzt, dessen kontinentweites Gebiet von Einwandererströmen rasch bevölkert wurde, und unter politischen und gesetzgeberischen Voraussetzungen, die der privaten Initiative weit entgegenkamen. Diese private Initiative tat das Ihre und erfüllte ihre historische Aufgabe durch die Industrialisierung des Landes und den Aufbau der großen Aktiengesellschaften. Dabei machten die Träger dieser Entwicklung große Profite durch den Erwerb der legendären amerikanischen Vermögen, und im System der privaten Konzernwirtschaft wurden sie dann »die reichen Leute«.

Indem die amerikanischen Multimillionäre durch ihren Besitz Macht ausübten und die Werkzeuge zu seiner Verteidigung schufen, wurden sie in wachsendem Maße in die Welt der großen Konzerne, die die Wirtschaft des heutigen Amerika beherrschen, verstrickt. Nicht große Vermögen, sondern große Konzerne sind die wesentlichen Horte des Reichtums, an die sich einzelne sehr reiche Leute auf die eine oder andere Weise gebunden haben. Der Konzern ist die Quelle und die Basis für die dauerhafte Macht und die Vorrechte des Reichtums. Personen und Familien von großem Reichtum werden jetzt mit den großen Unternehmen, die ihr Vermögen ausmachen, identifiziert.

Weder die Schöpfer noch die Erben solcher Vermögen wurden, wie wir schon festgestellt haben, zu Müßiggängern. Das gibt es zwar auch, aber der größere Teil – etwa drei Viertel – der reichsten Leute sind auch heute noch mehr oder weniger aktiv in der Wirtschaft tätig. Das moderne Großunternehmen ist ihr natürliches Betätigungsfeld; dort wirken sie in leitender Stellung: als Manager, Direktoren oder einfach als Finanzspekulant.

Durch ihren Eintritt in die Konzernwirtschaft haben sich die vermögenden Familien mit den Sachwaltern ihrer Vermögen, den Managern, verbunden, die, wie wir sehen werden, ohnehin nicht grundsätzlich von den Vermögenden zu trennen sind. Das Organisationszentrum der besitzenden Klasse muß natürlich noch auf andere Kräfte als nur auf die großen begüterten Familien zurückgreifen. Die amerikanischen Eigentumsverhältnisse, die so entscheidend von den Vermögenden bestimmt werden, sind durch die Manager reorganisiert und damit gestärkt worden. Und eine ganze Schicht von Sachwaltern, die die Interessen in und zwischen den einzelnen Konzernen wahrnehmen, wirkt energisch für die gemeinsamen Unternehmensinteressen.

Gesellschaftlich sind die Besitzer der großen amerikanischen Vermögen an die Spitze der verschiedenen Eliten der Großstädte getreten. Von den 90 Multimillionären der Generation von 1900 waren nur 9 in dem Sinne »gesellschaftsfähig«, daß sie auf Ward McAllisters Liste erschienen; rund die Hälfte aber hat Nachkommen hinterlassen, die im Jahre 1940 in den Gesellschaftsregistern von Philadelphia, Chicago oder New York verzeichnet waren. Die Multimillionäre sind führende Mitglieder der »oberen 400« der Großstädte. Sie gehören zu den vornehmen Klubs, und viele von ihnen haben exklusive Privatschulen besucht, bevor sie in Harvard oder an einer anderen großen Universität

studierten. Für ihre Kinder ist eine solche Ausbildung sogar zur Selbstverständlichkeit geworden.

Die Multimillionäre Amerikas herrschen nicht mehr unumschränkt an der Spitze einfacher, übersichtlicher Hierarchien. Aber daß sie in der Konzernwirtschaft und im modernen Staat von Personalstäben und neuen Instanzen umgeben sind, bedeutet keineswegs, daß sie »abgesetzt« wurden. Sie hatten weder einen gesellschaftlichen noch einen wirtschaftlichen Abstieg zu beklagen.

Nach dem großen Börsenkrach von 1929, der anschließenden Weltwirtschaftskrise und der dann folgenden neuen Wirtschaftspolitik, dem New Deal des Präsidenten Franklin D. Roosevelt, mußten sich die Multimillionäre den neuen Verhältnissen anpassen und sich geschickter, juristisch geschulter Fachleute (sowohl innerhalb wie außerhalb der Regierung) bedienen, um auf steuerlichem, wirtschaftspolitischem und organisatorischem Gebiet, in der Öffentlichkeitsarbeit wie auch hinsichtlich staatlicher Rüstungsaufträge den neuen Anforderungen gewachsen zu sein. Sie haben auch jede nur denkbare Art von Tarnung für die im Grunde verantwortungslose Art ihrer Machtausübung entwickelt und die Vorstellung erweckt, sie seien vom braven Zeitungsjungen zum Millionär aufgestiegen, zum industriellen Staatsmann, zum großen Erfinder, dessen segensreiche Entdeckungen neue Arbeitsplätze für alle geschaffen haben, und daß sie im Grunde geblieben seien, was sie ursprünglich waren: einfache Leute, Menschen »wie du und ich«.

Die Multimillionäre sind heute nicht mehr so sichtbar wie einst zur Zeit der »Muckrakers«, die als letzte der Öffentlichkeit eine Vorstellung von der herrschenden Klasse gaben. Das völlige Fehlen systematischer Information und die ständige Ablenkung durch Veröffentlichung von Trivialitäten aus ihrem Privatleben haben dazu geführt, uns glauben zu machen, es gäbe die Multimillionäre in Wirklichkeit gar nicht, oder, wenn es sie doch gäbe, dann spielten sie im Grunde keine wesentliche Rolle. Indessen sind sie sehr real vorhanden, wenn auch meist verborgen hinter den völlig unpersönlichen Organisationen, in denen ihre Macht, ihr Reichtum und ihre Privilegien vereint sind.

6 Die leitenden Männer der Wirtschaft ●

Viele, die das amerikanische Wirtschaftssystem rühmen, stützen ihr Lob auf ein merkwürdiges Gemisch von Vorstellungen über die leitenden Männer der großen Konzerne. Sie sagen, daß innerhalb der freien Unternehmer-Wirtschaft eine Gruppe leitender Männer in verantwortliche Positionen gelangt sei, die sich deutlich unterscheidet von den altmodischen Unternehmern, die einst, in längst vergangenen Tagen des Früh- und Hochkapitalismus, egoistisch und brutal nur auf den eigenen Vorteil bedacht waren. Die heutigen Wirtschaftsführer seien verantwortungsbewußte Treuhänder, unparteiische Schiedsrichter und ehrliche Makler für eine Vielzahl wirtschaftlicher Interessen, darunter die der Kleinaktionäre und Investmentsparer, die ihre Ersparnisse in Anteilen an den großen amerikanischen Konzernen angelegt haben. Doch auch die Interessen der Arbeitnehmerschaft und der Verbraucher, die von dem Strom der Güter- und Dienstleistungen profitieren, seien bei den heutigen Wirtschaftsführern in den besten Händen.

Diesen Konzerndirektoren, so glaubt man, sind der Kühlschrank in der Küche und das Auto in der Garage zu verdanken, desgleichen die Flugzeuge, Raketen und H-Bomben-Vorräte, die heute Amerika vor unmittelbar drohender Gefahr schützen. Alle diese leitenden Männer der Wirtschaft – oder doch wenigstens fast alle –, so glaubt man weiter, sind von den untersten Sprossen der sozialen Leiter aufgestiegen. Sie sind Farmerjungen gewesen oder Söhne armer Einwanderer. Sie haben den Traum vom Erfolg Wirklichkeit werden sehen. Sie kennen die Ursachen der Größe Amerikas aus eigener Erfahrung, sind tüchtig, ehrlich, geradeheraus; kurzum, man sollte ihnen eigentlich die Regierung der Vereinigten Staaten anvertrauen. Denn hätten nur Leute wie sie zu bestimmen, gäbe es weder Unterschlagungen noch Verschwendung, weder Korruption noch Infiltration. Aus der schmutzigen Politik würde ein sauberes Geschäft.

Auf einem nur wenig höheren, nicht ganz so primitiven Niveau werden indessen recht unfreundliche Dinge über dieselben Wirtschaftsführer gesagt: Worauf beruht denn eigentlich ihre unbestrittene und noch ziemlich junge Macht? Sie sind nicht die Eigentümer der Konzerne, und doch leiten sie sie in eigener Regie. Wenn sie Interessen vertreten, die sich deutlich von denen der rechtmäßigen Eigentümer unterscheiden, dann erhebt sich die Frage, was für Interessen das eigentlich sind. Haben diese leitenden Männer der Konzerne nicht einen lautlosen Aufstand durchgeführt, eine Revolution von oben, eine Revolution der Manager? Und hat diese Revolution nicht die eigentliche Bedeutung des Eigentums völlig verändert? Sind nicht die alten Expropriateure, die sich auf Kosten der anderen bereicherten, von ihren eigenen bezahlten Angestellten expropriert worden? Vielleicht sind die Generaldirektoren der Konzerne wirklich die Treuhänder einer Vielzahl von wirtschaftlichen Interessen; doch welche Möglichkeiten der Kontrolle gibt es? Wie kann man feststellen, ob sie ihre Treuhänderschaft gut und gerecht ausüben? Und sollte nicht eigentlich der Staat, das heißt eine aus freier Wahl hervorgegangene Regierung, die der Kontrolle der Wählerschaft unterliegt, der verantwortliche Treuhänder, der unparteiische Schiedsrichter, der ehrliche Makler widerstreitender Interessen und Machtgruppen sein?

Im allgemeinen sind sowohl Lobsprüche wie Schmähungen über die leitenden Männer der Wirtschaft verfehlt und fußen auf irrigen Annahmen. Das Lob ist häufig nur Kindergarteneschwätz für wirtschaftliche Analphabeten. Der Tadel ist meistens eine zu rasche und zu weitgehende Schlußfolgerung aus einigen wenigen Grundtatsachen über das Ausmaß, die Organisation und die Bedeutung des Privateigentums in Amerika. Häufig wird sowohl bei der positiven wie bei der negativen Wertung der führenden Wirtschaftskreise Amerikas eine simple Tatsache übersehen: Die Generaldirektoren und

Konzernmanager einerseits und die vermögenden Großaktionäre andererseits sind keineswegs zwei deutlich getrennte Gruppen. Vielmehr sind beide durch die Eigentumsverhältnisse und Privilegien eng miteinander verflochten, und wenn wir uns ein Bild von dieser Verflechtung und von den beiden Gruppen machen wollen, so müssen wir uns zunächst einmal etwas eingehender mit den Führungsgruppen der Wirtschaft, mit den höheren Ebenen der Konzernhierarchie beschäftigen.

6.1 Stabilisierung der Marktsituation

Die großen Aktiengesellschaften Amerikas sind die organisierten Zentren des auf Privateigentum aufgebauten Wirtschaftssystems, und die Generaldirektoren und Vorstände sind seine Organisatoren. Als Männer der Wirtschaft sind sie zugleich Geschöpfe und Schöpfer des revolutionären Prozesses, der, kurz gesagt, das Eigentum aus dem Handwerkszeug des Arbeiters in ein kompliziertes Instrument verwandelt hat, das die Arbeit kontrolliert und Profit aus ihr zieht. Der kleine Unternehmer ist heute nicht mehr die Schlüsselfigur des amerikanischen Wirtschaftslebens. In jenen Sektoren der Wirtschaft, wo es auch heute noch kleine Produzenten und Verteiler gibt, haben sie schwer zu kämpfen, um am Leben zu bleiben, und da ihnen keine andere Wahl bleibt, streben sie danach, von ihren Verbänden oder von den zuständigen Regierungsstellen selbst unter Verlust der eigenen Handlungsfreiheit genauso vertreten zu werden wie die Großindustrie und Einanzwelt von den Konzernen.

Die Amerikaner halten sich gern für das individualistischste Volk der Welt. Dabei hat in den Vereinigten Staaten der unpersönliche Konzern die weitesten Fortschritte gemacht und seine Macht in jeden Bereich und auf jede Einzelheit des täglichen Lebens ausgedehnt. Weniger als 0,2% aller Fabriken und Bergwerke der Vereinigten Staaten beschäftigen heute die Hälfte aller in der Grundindustrie tätigen Arbeitnehmer.⁷⁶ Die Geschichte der amerikanischen Wirtschaft seit dem Bürgerkrieg ist also die Geschichte der Entstehung und Konsolidierung einer Konzernwelt des zentralisierten Eigentums.

1. Bei jedem größeren Industriezweig, der in der Entwicklung begriffen ist, findet sich meist am Anfang ein lebhafter Wettbewerb zwischen vielen kleinen Firmen. Dann folgt ein gegenseitiges Ausmanövrieren, und daraus entwickeln sich allmählich Fusionen und schließlich eine Stabilisierung der Marktsituation. Aus der anfänglichen Konkurrenz aller gegen alle entstehen dann die drei oder fünf Großunternehmen, die den Markt untereinander aufgeteilt haben. Diese wenigen Großen treffen die wirtschaftspolitischen Entscheidungen für ihren Industriezweig und beeinflussen auch die Regierungsstellen in ihrem Sinne. »Der Unterschied zwischen der Monopolherrschaft einer einzelnen Firma und der einiger weniger großen«, meint John K. Galbraith, »ist nur geringfügig.«⁷⁷ Wenn sie überhaupt untereinander konkurrieren, dann weniger mit Preisunterbietungen als auf dem Gebiet der Verpackung und Werbung, Forschung und Entwicklung. Entscheidungen werden weder von einer einzelnen Firma noch von einem selbständigen freien Markt getroffen. Es steht einfach zuviel auf dem Spiel, um große Entscheidungen ständig dem Zufall oder dem Einzelnen zu überlassen. Vielmehr werden alle wichtigen Entscheidungen in Ausschüssen besprochen, und die drei, vier oder fünf großen Firmen, die die betreffende Branche beherrschen, einigen sich auf eine bestimmte, wohlüberlegte Entscheidung. Das braucht gar nicht unbedingt in regelrechter Verschwörung zu geschehen, zumindest in keiner nachweisbaren. Ausschlaggebend ist, daß jeder der großen Produzenten seine Entscheidung nach der Vorstellung trifft, die er von der Meinung der anderen großen Produzenten hat.
2. Bei diesem Prozeß der Konsolidierung der Konzerne stellt sich oft heraus, daß viele Firmeninhaber und sogar viele leitende Angestellte nicht über den Rahmen des eigenen Betriebes hinaus planen und denken können. Sie können sich nicht

von dem begrenzten Gesichtskreis ihrer Firma frei machen und müssen nach und nach durch Personal ersetzt werden, das nicht *nur* von begrenzter Erfahrung und beengtem Interesse ausgeht. An der Spitze der großen Aktiengesellschaften müssen Männer stehen, die eher als Sprecher ihres ganzen Industriezweiges denn als bloße Leiter einer einzelnen Firma auftreten können. Kurz gesagt: Sie müssen sich von der Politik ihres eigenen Konzerns auf die des ganzen Industriezweiges umstellen können. Von dort aus ist es nur noch ein Schritt, bis sie sich auch von dem Standpunkt ihres Industriezweiges frei machen und als Interessenvertreter und Sprecher der gesamten Großindustrie auftreten.

Dieser Wandel vom Firmeninteresse zur Vertretung eines Industriezweiges und vom Industrie- zum Klasseninteresse wird durch die Tatsache gefördert, daß der Aktienbesitz, wenn auch in begrenztem Umfang, gestreut ist. Die bloße Tatsache, daß sich das Eigentum auf die Multimillionäre und Manager der großen Konzerne beschränkt, bringt ein Zusammenhalten der besitzenden Klasse mit sich, zumal die Möglichkeit der Kontrolle über mehrere Gesellschaften mit Hilfe juristischer Kunstgriffe die kleineren, aber nicht die großen Vermögen von der Wahrnehmung ihrer Interessen ausschließt.⁷⁸ Dabei ist die »Streuung« des wirklich nennenswerten Eigentums auf einen ganz kleinen Kreis beschränkt. Die wenigen Großaktionäre und ihr leitendes Personal kommen selber aus der besitzenden Klasse, leben in ihr und sind für sie da. Sie haben vielfältige Interessen und können sich folglich nicht ausschließlich um die Förderung einer bestimmten Firma kümmern. Es liegt in ihrem Interesse, sich um die gesamte Großindustrie und ihr Gedeihen zu bemühen.

3. Die sechseinhalb Millionen Amerikaner, die im Jahre 1952 Aktionäre von Gesellschaften waren, deren Anteile frei gehandelt werden, machten weniger als 7% der erwachsenen Bevölkerung der Vereinigten Staaten aus.⁷⁹ Aber das ist noch nicht alles, vielmehr als isolierte Tatsache sogar irreführend. Worauf es wirklich ankommt, ist erstens, wer überhaupt Aktien besitzt, und zweitens, wieviel der Aktienbesitz des Einzelnen wert ist. Damit verhält es sich so: 45% aller leitenden Angestellten, 26% aller freiberuflich Tätigen und 19% aller höheren Beamten sind Aktienbesitzer, dagegen nur 0,2% der ungelerten Arbeiter, 1,4% der angelernten und 4,4% der gelernten Arbeiter und Vorarbeiter. 98,6% aller Industriearbeiter besitzen keinerlei Aktien. Außer diesen Gruppen wären dann noch die Farmer zu nennen, von denen 7% über Aktien verfügen.

Im Jahre 1952 hatten nur 1,6 Millionen (oder 25%) der 6,5 Millionen amerikanischen Aktionäre ein Jahreseinkommen von 10.000 Dollar, wobei unbekannt ist, wieviel davon aus Dividenden und wieviel aus anderen Einkünften stammte. Es besteht jedoch Grund zu der Annahme, daß die Dividendeneinkünfte nur einen geringen Teil des Jahreseinkommens ausmachen.⁸⁰ Im Jahre 1949 waren 165.000 Amerikaner – das entspricht etwa 0,1% der erwachsenen Bevölkerung – Empfänger von 42% *aller* Dividenden amerikanischer Aktiengesellschaften, die an Einzelpersonen ausgeschüttet wurden. Das Mmdesteinkommen dieser Leute betrug in jenem Jahr 30.000 Dollar.⁸¹ Diese Zahlen beweisen, daß die Vorstellung von einer wirklich breiten Eigentumsstreuung eine bewußt genährte Illusion ist. Allerhöchstens 0,2 oder 0,3% aller erwachsenen Amerikaner besitzen den Großteil aller einträglichen Aktien der amerikanischen Industrieunternehmen.

4. Die Großkonzerne sind keineswegs eine Gruppe einsamer Riesen. Sie sind untereinander und mit anderen Unternehmen und Industriezweigen auf vielfältige Weise verflochten und in Verbänden wie der NAM [National Association of Manufacturers] zusammengeschlossen. Diese Verbände sorgen für ein gemeinsames Interesse der Manager-Elite und der Aktionäre. Sie verwandeln eng begrenzte

wirtschaftliche Macht in die der gesamten Industrie und bringen sie im Gesamtbereich der Wirtschaft und der besitzenden Klasse zur Geltung.

Sie gebrauchen ihre Macht in der Auseinandersetzung mit der Arbeitnehmerschaft und ihren Organisationen wie auch bei der Durchsetzung ihres Standpunktes im Parlament. Zugleich beeinflussen sie die kleinen Geschäftsleute und die Industrie- und Handelsverbände im Sinne der Interessen der Großkonzerne. Wenn diese Verbände einen schwerfälligen Eindruck machen und ihre Argumentation nicht einhellig wirkt, liegt es meist daran, daß in ihren Reihen rivalisierende Cliques entstanden sind, die auf Programm und Politik des jeweiligen Verbandes Einfluß gewinnen wollen.⁸² In den führenden Geschäftskreisen und ihren Verbänden gibt es seit langem Spannungen und Auseinandersetzungen. So zum Beispiel zwischen der sogenannten »alten Garde« konservativer Praktiker und der Fronde sogenannter »Liberaler der Geschäftswelt«, den konservativen Theoretikern.⁸³ Die alte Garde vertritt den Standpunkt der Wirtschaft im engeren Sinne, wenn auch nicht immer ihre wohlverstandenen Interessen. Die Liberalen der Geschäftswelt hingegen vertreten mehr die Anschauungen und das Interesse der neuen besitzenden Klasse als ganzer. Sie sind »Theoretiker« insofern, als sie sich neuen Ideen etwas aufgeschlossener zeigen und es zum Beispiel besser verstanden haben, sich mit politischen Tatsachen, wie dem New Deal oder der Macht der Gewerkschaften, abzufinden. Sie haben nämlich die herrschende liberale Phraseologie übernommen und sie für die eigenen Zwecke auszunutzen vermocht. Sie haben versucht, sich an die Spitze bestimmter Strömungen zu stellen, die die konservativen »Praktiker« gewöhnlich lieber bekämpfen.

5. Wachstum und Wechselbeziehung der Konzerne haben also zum Aufstieg einer Funktionärs-Elite geführt, die mehr mit List und Geschick zu Werke geht. Sie besitzt eine gewisse Souveränität gegenüber den spezifischen Eigentumsinteressen. Nicht, daß ihre Macht nicht mehr die des Eigentums wäre; aber das Eigentumsinteresse ist nicht mehr von der alten schwerfälligen Beschränktheit. Es ist reaktionsfähig und damit erst richtig zum Klasseninteresse geworden.

Wäre es nach allem nicht befremdlich, wenn diese Schicht in einem Lande, wo man dem Privateigentum so begeistert huldigt und so viel davon aufgehäuft hat wie in Amerika, wo man ihm während der letzten fünfzig Jahre andererseits oft feindlich gegenüberstand, wo die wirtschaftlich Führenden, wie man uns ständig versichert, zugleich die besten Fähigkeiten auf der Welt für Verwaltung und Management mitbringen – wäre es da nicht befremdlich, wenn diese Schicht sich nicht konsolidierte, sondern sich treiben ließe, recht und schlecht das Ihre täte und höchstens auf gelegentliche Angriffe reagierte?

6. Die Konsolidierung der leitenden Schicht der Konzerne wird durch die Tatsache unterstrichen, daß es ein ganzes System wechselseitig verbundener Führungsgruppen gibt. Diese Verbindung der Vorstände und Aufsichtsräte ist keine bloße Phrase; sie ist fast ein fester Bestandteil des Wirtschaftslebens, die soziologische Verankerung einer Interessengemeinschaft, die einigende Formel für die gemeinsamen Ansichten und die einheitliche Politik einer besitzenden Klasse. Jede genauere Untersuchung irgendeines größeren Konzerns zeigt diese Verbundenheit, vor allem, wenn politische Dinge im Spiel sind. Man könnte nun sagen, daß solche Arrangements die Möglichkeit zu einem bequemen und mehr oder weniger auch offiziellen Gedankenaustausch bieten. Man könnte sogar so weit gehen, zu sagen, daß man den Verdacht anderer, weniger offizieller und erkennbarer Querverbindungen haben müßte, gäbe es nicht diese Überschneidung der Führungsgruppen. Tatsächlich geben die Statistiken solcher Überschneidungen in der amerikanischen Wirtschaft noch keineswegs ein vollständiges und klares Bild von der engen Verflechtung der Konzernwelt und der Koordinierung ihrer Politik. Auch

ohne Überschneidungen kann und wird die Industriepolitik koordiniert, auch mit Überschneidungen kann und wird es mitunter eine nicht koordinierte Politik geben.

7. Die meisten der 30 bis 40 kapitalkräftigsten Aktiengesellschaften wurden im 19. Jahrhundert gegründet. Ihr ungeheures Wachstum wurde nicht nur durch den Fortschritt in der Produktionstechnik ermöglicht, sondern auch durch die Einführung von heute so selbstverständlichen Hilfsmitteln der Verwaltung wie Schreib- und Rechenmaschinen, Telephonen, Fernschreibern und Fließbändern. Inzwischen ist die Technik noch weiter fortgeschritten. Die Elektronengehirne lassen eine noch viel weitergehende Zentralisation durchaus möglich erscheinen. Fernsehapparate im Betrieb und elektronische Rechenmaschinen gestatten eine genaue und zentrale Kontrolle selbst weit verstreuter Produktionseinheiten. Der ganze höchst komplizierte und spezialisierte Apparat einer Konzernverwaltung kann heute viel leichter von einer kleinen Zentrale aus überblickt und koordiniert werden.

Der Trend innerhalb der Konzernwelt geht dahin, noch größere Besitzeinheiten zu schaffen, deren komplizierte Verwaltungsnetze noch zentralisierter als heute von einer Stelle aus gelenkt werden. Die Produktivität ist schon gewaltig gestiegen und wird noch weiter steigen, vor allem, wenn die Automation es möglich macht, mehrere Maschinen so miteinander zu verbinden und aufeinander abzustimmen, daß nur noch ein Minimum an menschlicher Aufsicht am Produktionsort erforderlich wird. Wenn dieses Ziel erreicht ist, werden die Direktoren der Konzerne nicht mehr riesige Menschenmassen zu leiten und zu überwachen haben, sondern, wie die amerikanische Wirtschaftszeitschrift *Business Week* formulierte, »einen riesigen Maschinenpark mit immer weniger Menschen«.⁸⁴

All dies ist keineswegs unvermeidlich gewesen und wird es auch künftig nicht sein. Zweifellos ist die riesige Größe eines modernen Konzerns nicht einfach als Folge gesteigerter Leistung zu erklären. Viele Fachleute sind der Ansicht, daß die Größe, die heute für Riesenunternehmen typisch ist, schon jetzt die Leistungserfordernisse weit übertrifft. In Wahrheit ist das Verhältnis von Unternehmensgröße und rationeller Leistung völlig unbekannt, und darüber hinaus ist der Umfang der modernen Großunternehmen gewöhnlich viel eher eine Folge von finanzieller und verwaltungsmäßiger Fusion als von technischen Notwendigkeiten.⁸⁵ Nichtsdestoweniger bleibt die Tatsache bestehen, daß die heutigen amerikanischen Großunternehmen eher Staaten im Staate als einfache Privatbetriebe darstellen. Die amerikanische Wirtschaft ist weitgehend in Kapitalgesellschaften organisiert worden, und bei diesem Vorgang haben die Direktoren der großen Aktiengesellschaften den technischen Fortschritt eingespannt. Sie haben die großen Vermögen wie auch den breit gestreuten kleinen Besitz akkumuliert und die Zukunft »kapitalisiert«. Sogar die industrielle Revolution spielt sich nur noch im finanziellen und politischen Bereich der Großunternehmen ab. Die Konzerne beherrschen die Rohstoffe ebenso wie die Forschung und Entwicklung. Sie haben die Patente für die Erfindungen, mit denen die Rohstoffe zu Fertigprodukten verwandelt werden können. Die besten Juristen der Welt stehen zu ihrer Verfügung und helfen ihnen bei der Erfindung und Verfeinerung ihrer Abwehr- und Angriffsmaßnahmen. Sie verwenden den Menschen als Produzenten und stellen das her, was er dann als Verbraucher kauft. Sie kleiden ihn, sie nähren ihn, und sie investieren sein Geld. Sie produzieren das, womit er Kriege führt, und sie finanzieren den ganzen Rummel der Reklame und der Propaganda, der den Konsumenten während des Krieges und zwischen den Kriegen umgibt.

Private Entscheidungen, die im Interesse einer feudalähnlichen Welt privaten Eigentums und Einkommens getroffen werden, bestimmen Art und Umfang der nationalen Wirtschaft, den Beschäftigungsstand, die Kaufkraft der Verbraucher, die Preise und die Investitionen. Nicht die »Finanzleute von Wall-Street«, nicht die Bankiers, sondern die Großaktionäre und Generaldirektoren der sich selber finanzierenden Großkonzerne hal-

ten die gesamte wirtschaftliche Macht in ihren Händen. **Nicht Politiker und Staatsmänner, die nach außen hin das Land regieren, sondern die Konzernvertreter in den obersten politischen Beratungsgremien sind die wahren Inhaber der Macht und der Mittel zur Verteidigung der Privilegien ihrer Konzernwelt.** Wenn sie schon nicht offen regieren, so beherrschen sie doch viele der Schlüsselpositionen, die für die Vereinigten Staaten von Amerika und das tägliche Leben seiner Bewohner entscheidend sind. Es gibt weder eine Macht, die wirksam und auf die Dauer gegen sie aufkommen kann, noch haben sie selber als Geschöpfe der Konzerne, die sie führen, ein Verantwortungsbewußtsein entwickelt, das sie im Zaume halten könnte.

6.2 Gehälter, Tantiemen und Dividenden

Diese Konzernwelt ist noch nicht älter als zwei oder drei Generationen, doch schon in dieser kurzen Zeit hat sie einen bestimmten Menschentypus hervorgebracht, der mit ihr und in ihr aufgestiegen ist. Was für Männer sind das? Wir denken dabei nicht an die Masse der leitenden Angestellten oder – falls es so etwas geben sollte – an einen Durchschnittsdirektor. Vielmehr wollen wir die Männer unter die Lupe nehmen, die an der Spitze der Konzernwelt stehen, wobei wir zur Ermittlung dieser Spitzengruppe dieselben Maßstäbe anlegen und nach denselben Kriterien aussuchen wollen, nach denen diese Männer sich selber einstufen würden. Das bedeutet, daß wir die Spitzengruppe auf Grund der Schlüsselstellungen und Machtpositionen ermitteln, die von den Einzelnen eingenommen werden.

Die wirklich führenden Männer – das sind diejenigen, die in jeder der rund hundert nach Umsatz und Kapital größten Aktiengesellschaften Amerikas die jeweils zwei oder drei höchsten Positionen einnehmen. Wenn wir für ein bestimmtes Jahr die führenden Firmen in allen Industriezweigen zusammenstellen und jeweils die zwei oder drei wichtigsten Männer des Vorstandes und Aufsichtsrates dieser Großunternehmen erfassen, haben wir damit die wirtschaftliche Spitzengruppe. Es liegen sechs oder sieben sorgfältige Untersuchungen über diese Wirtschaftsführer der letzten hundert Jahre vor.⁸⁶

Sind nun die Angehörigen dieser Spitzengruppe der amerikanischen Wirtschaft ein ganz bestimmter Menschentyp oder sind sie Durchschnittsamerikaner, die nur zufällig erfolgreich waren? Sind sie das, was Balzac einen echten gesellschaftlichen Typus genannt haben würde? Oder stellen sie eine zufällige und vielfältige Ansammlung von erfolgreichen Amerikanern dar? Die Antwort lautet, daß die Wirtschaftsführer der großen Unternehmen weder Durchschnittsamerikaner sind noch waren. Sie sind vielmehr ein ganz einheitlicher gesellschaftlicher Typ, der ungewöhnliche Vorteile der Herkunft und Ausbildung gehabt hat. Außerdem passen auf sie nur sehr wenige der allgemein über sie herrschenden Vorstellungen.

Die führenden Männer der amerikanischen Wirtschaft von 1950 waren keineswegs einfacher, ländlicher Herkunft. Obwohl zur Zeit ihrer Geburt, in der Regel um das Jahr 1890, noch 60% der amerikanischen Bevölkerung in ländlichen Gegenden lebten, wurden nur 35% von ihnen auf dem Lande geboren. In der sogenannten »guten, alten Zeit« war dieses Mißverhältnis noch auffälliger: Rund die Hälfte der Generaldirektoren von 1870 stammte vom Lande gegenüber 93% aller Amerikaner, die um 1820 geboren wurden.

Die heutigen Wirtschaftsführer sind auch keine armen oder reichen Einwanderer, auch nicht Söhne von Einwanderern, die in Amerika reich wurden. Die Familien der Führenden von 1950 waren zu 50% bereits vor dem Unabhängigkeitskrieg in Amerika (ähnlich liegt übrigens der Prozentsatz der Gesamtbevölkerung). Das bedeutet einen Rückgang gegenüber 1870, als 86% der Wirtschaftsführer aus Kolonistenfamilien stammten. Nach dem Bürgerkrieg aber waren es noch immer nur 8% der wirtschaftlichen Führungs-

schicht, die nicht in Amerika geboren waren, und 1950 sogar nur 6% (weniger als die Hälfte der 15% der Gesamtbevölkerung, die im Ausland geboren wurden). Der Prozentanteil von Söhnen Eingewanderter, also Nichtamerikanern der zweiten Generation, ist gewachsen, vor allem in den Industriezweigen des Massenbedarfs, in der Vergnügungs- und Nachrichtenindustrie. Aber ihr Anteil entspricht noch immer nicht dem an der Gesamtbevölkerung. Über drei Viertel der Wirtschaftsführer von 1950 sind Söhne gebürtiger Amerikaner.

Sie sind überwiegend Protestanten und rechnen sich, im Unterschied zum Bevölkerungsdurchschnitt, eher zur Episkopal-Kirche oder zu den Presbyterianern als zu den Baptisten und Methodisten. Der Anteil der Juden und Katholiken unter ihnen ist geringer als bei der amerikanischen Gesamtbevölkerung.

Der typische amerikanische Wirtschaftsführer des Jahres 1950 ist ein Weißer, städtischer Herkunft, protestantischen Glaubens, in Amerika geboren und aus einer Familie der Oberschicht oder des gehobenen Mittelstandes, die schon seit Jahrzehnten in Amerika ansässig ist. Die Väter der heutigen Generaldirektoren waren meist Unternehmer: 57% von ihnen sind Söhne von Geschäftsleuten, 14% Söhne von Akademikern, 15% Farmersöhne und nur 12% Söhne von Arbeitern und kleineren Angestellten. Schon die vorwiegend unternehmerische Herkunft hebt die heutigen Generaldirektoren deutlich von der Gesamtbevölkerung ab, zumal wenn wir uns daran erinnern, daß zur Zeit ihrer Geburt, also etwa um 1900, nur 8% der arbeitenden Bevölkerung Amerikas als Geschäftsleute und nur 3% in akademischen Berufen tätig waren. Fast 60% – das heißt fünfmal mehr als oben verzeichnet – waren Arbeitnehmer im Lohn- oder Gehaltsverhältnis, und rund 25% nannten sich »Farmer«, übrigens eine mehrdeutige Bezeichnung.

Die Wirtschaftsführer der ganzen Zeit seit dem Bürgerkrieg kann man der Herkunft nach gleichbleibend etwa denselben Berufsgruppen zuordnen, wenn man einmal davon absieht, daß die Zahl der Farmersöhne unter ihnen abgenommen hat. 60 bis 70% von ihnen kamen zu jeder Zeit aus der Schicht der Geschäftsleute und Akademiker, niemals kamen mehr als 10 bis 12% aus Arbeiter- oder Angestelltenkreisen. Nur 8% der Großväter der Wirtschaftsführer von 1950 waren Lohn- oder Gehaltsempfänger gegenüber 57% der männlichen Gesamtbevölkerung. Andererseits findet man unter ihren Großvätern rund 54% Geschäftsleute, Unternehmer und freiberufliche Akademiker, während der Anteil dieser Berufsgruppen an der ganzen männlichen Bevölkerung damals nur 9% ausmachte. 33% dieser Großväter waren Farmer oder Pflanze, stellten also etwa denselben Anteil wie bei der Gesamtbevölkerung.

So läßt sich also sagen, daß seit mindestens zwei Generationen die Familien der heutigen amerikanischen Wirtschaftsführer in guten Verhältnissen und nur in Ausnahmefällen von Lohn oder Gehalt lebten. Tatsächlich stammen sie meist aus angesehenen Familien der Mittel- und Kleinstädte. Nur 2½% derer, die 1952 noch nicht 50 Jahre alt waren (also die jüngste Generation), kommen aus Lohnarbeiterfamilien.⁸⁷

1870 hatten nicht mehr als 1% oder 2% der erwachsenen Amerikaner eine akademische Bildung genossen. In den führenden Wirtschaftskreisen der gleichen Zeit war es ein Drittel. Von den Wirtschaftsführern von heute ist ein Neunfaches (60%) des entsprechenden Prozentanteils der männlichen Gesamtbevölkerung weißer Hautfarbe Akademiker (7%). Über die Hälfte von ihnen vertiefte die akademische Ausbildung noch über die übliche College-Zeit hinaus: 15% als Juristen, 15% als Ingenieure, die übrigen durch Speziallehrgänge in anderen Fächern.⁸⁸

Der typische amerikanische Generaldirektor ist heute wie einst mit einem großen Vorteil ins Leben getreten, nämlich als Sohn eines in Amerika geborenen protestantischen Vaters mit gehobenem Einkommen, der ihm eine Privatschul- und College-Ausbildung sowie ein Spezialstudium ermöglichen konnte. Hier wie überall hatten die Leute aus den reichsten Familien die besten Startchancen für ihre Ausbildung.

Die Gehälter der leitenden Männer der amerikanischen Wirtschaft sind in den einzelnen Industriezweigen verschieden; um das Jahr 1950 hatten die 900 Inhaber führender Stellungen ein durchschnittliches Jahreseinkommen von 70.000 Dollar, die Generaldirektoren unter ihnen etwa 100.000 Dollar jährlich.⁸⁹ Diese Gehälter sind jedoch in der Regel keineswegs die einzige Einkommensquelle dieser Männer, die fast alle Inhaber von mehr oder weniger großen Aktienpaketen sind – in der Welt der Konzerne zweifellos die sicherste Stärkung der eigenen Position. In jedem Großunternehmen sind die leitenden Männer für gewöhnlich nicht die Eigentümer dessen, was sie verwalten. Das bedeutet, daß sie mit ihren Entscheidungen nicht ihr eigenes Geld aufs Spiel setzen. Ist die Ertragslage des Unternehmens günstig, so erhalten sie zu ihren hohen Gehältern noch besondere Tantiemen. Ist die Ertragslage weniger günstig, so bleiben ihre Spitzengehälter bestehen, auch wenn die Tantiemen geringer werden. Die meisten leitenden Angestellten erhalten heute zu ihrem Jahresgehalt einen Bonus in Geld oder Aktien, häufig in Raten über Jahre verteilt.⁹⁰ Im Jahre 1952 erhielt Crawford Greenewalt, der Vorsitzende des Vorstandes von E. I. du Pont de Nemours & Co., einer der höchstbezahlten Männer in der amerikanischen Wirtschaft, ein Jahresgehalt von 153.290 Dollar, dazu Tantiemen in Höhe von 350.000 Dollar. Harlow Curtice, einer der vier stellvertretenden Vorsitzenden von General Motors, hatte im selben Jahr ein Gehalt von 151.200 Dollar, dazu einen Bonus von 370.000 Dollar; Eugene G. Grace, der Präsident von Bethlehem Steel, bezog ein Jahresgehalt von 150.000 Dollar, dazu Tantiemen in Höhe von 306.652 Dollar. Der höchstbezahlte Generaldirektor der Vereinigten Staaten, von dessen Gehalt und Aktienbesitz die Presse viel Aufhebens machte, war Charles E. Wilson mit einem Jahresgehalt von 201.000 Dollar und einem Bonus von 380.000 Dollar sowie einem zusätzlichen Einkommen aus Dividenden in unbekannter Höhe.⁹¹

Die Generaldirektoren und Konzernmanager sind keine »Müßiggängerklasse«⁹² und haben doch einen sehr hohen, durchaus luxuriös zu nennenden Lebensstandard. Wenn sie das 50. oder 60. Lebensjahr erreicht haben, besitzen sie schöne, große Villen, in der Regel auf dem Lande, nicht zu weit von »ihrer« Stadt entfernt. Ob sie auch Wohnsitze in der Stadt haben, hängt von deren Anlage und Schönheit ab; in New York wahrscheinlich eher als in Los Angeles. Sie beziehen große Jahreseinkommen, wobei sie durchweg aus Dividendenausschüttungen mindestens noch einmal soviel verdienen, wie ihre Gehälter und Tantiemen ausmachen. Sie fangen dann an, sich große Güter, sogenannte Musterfarmen, zu kaufen, und züchten ausgefallene Rinder- oder Pferderassen. So züchtet Wilson, der in Detroit und Washington zu Hause ist, Airshyre-Vieh auf seiner Farm in Michigan und will auf seiner Plantage in Louisiana mit der Züchtung einer neuen Rasse beginnen. Cyrus Eaton besitzt Kurzhorn-Rinder. Mr. Eisenhower ist bescheidener und tröstet sich mit Tieren aus Aberdeen und Angus. Unter den drei- bis viertausend Besitzern von Luxusjachten finden sich viele Industriemanager, die Schiffe von 65 Fuß Länge oder 15 Bruttoregistertonnen ihr eigen nennen. Viele von ihnen sind begeisterte Jäger und tragen zur Fuchsjagd eine altertümliche Kleidung, wie zum Beispiel George Humphrey einen roten Frack. Einen großen Teil ihrer Freizeit verbringen sie auf ihren Landsitzen und auf der Jagd. Mancher hat ein eigenes Flugzeug, mit dem er in die kanadischen Wälder fliegen kann, andere halten sich Privatkabinen an den Badestränden von Miami oder Hobe Sound.⁹³

Ein anderes Charakteristikum amerikanischer Generaldirektoren ist ihr sehr begrenztes Interesse an Büchern. Außer Fachliteratur und Kriminalromanen lesen sie in der Regel nichts. »Ein leitender Mann eines Großunternehmens liest in den seltensten Fällen ein philosophisches, lyrisches oder dramatisches Werk, nicht einmal einen der großen Romane der Weltliteratur. Wenn der eine oder andere dennoch einen so ausgefallenen Geschmack an den Tag legt, betrachten ihn seine Kollegen mit einem Gemisch aus Ehrfurcht und Zweifel.«⁹⁴ Die gesellschaftlichen Kreise der Generaldirektoren haben im allgemeinen auch wenig Kontakt mit Zirkeln, in denen künstlerische und literarische

Interessen gepflegt werden. Dagegen darf es als typisch für die amerikanischen Wirtschaftsführer gelten, daß sie eine tiefe Abneigung gegen Briefe oder Berichte haben, die länger als eine Seite sind; dergleichen halten sie für Wortverschwendung. Es ist ihnen allen ein Mißtrauen gegen langatmige Reden gemeinsam; es sei denn, sie reden selber (sofern sie die Zeit dafür haben). Ihre Vorliebe gilt den Stehkonferenzen, Stichwortmemoranden und zusammenfassenden Übersichten; was sie unbedingt lesen müssen, geben sie meist ihren Mitarbeitern und Sekretären zum Ausschneiden der wichtigsten Stellen oder zum Ausarbeiten einer kurzen Zusammenfassung. Sie sprechen und hören mehr als sie lesen und schreiben. Was sie wissen, haben sie meist am Konferenztisch oder bei Tischunterhaltungen mit Freunden aus anderen Lebensbereichen aufgeschnappt.

6.3 Modellfälle des Werdeganges

Für die Karriere eines amerikanischen Wirtschaftsführers schälen sich bei näherer Betrachtung einige wenige Modellfälle heraus. Da gibt es:

1. **Den unternehmerischen Typ, der mit eigenem oder fremdem Geld ein Unternehmen gründet oder organisiert und ausbaut.** Mit dem Wachstum des Unternehmens wächst auch sein Selbstbewußtsein. Dieser Typ hat meist eine weniger gute Schulbildung als andere Wirtschaftsführer, tritt früh ins Berufsleben ein und wechselt mehrmals das Unternehmen, für das er arbeitet. Diese Art Laufbahn haben nach einer gründlichen Studie von Suzanne J. Keller im Jahre 1950 etwa 6% der amerikanischen Wirtschaftsführer durchschritten.
2. **Den Typ des Direktors, der in eine Firma eintritt, die dem Vater oder einem nahen Verwandten gehört, und die Stellung als Erbe übernimmt.** Er beginnt später als andere, aber dann schon in höheren Positionen, mit dem Berufsleben. Er arbeitet meist nur in einer einzigen Firma, in der er dann, häufig erst nach langen Jahren, die Führung übernimmt. Diese Art der Laufbahn im Familienbetrieb war im Jahre 1950 für rund 11% aller Wirtschaftsführer Amerikas typisch.
3. **Den Typ derer, die aus freien Berufen, vorwiegend dem des Anwalts, stammen.** Das sind rund 13%. Ihre Berufsarbeit führt sie – oft nach beruflichen Erfolgen – in die Stellungen eines Generaldirektors oder Aufsichtsratsvorsitzenden. Wie William Miller bemerkte, sahen sich die großen Unternehmen gezwungen, einerseits ständig mit den Juristen in den Behörden zu verhandeln, andererseits laufend ihre Zuflucht zur Rechtsberatung zu nehmen, wenn sie geschäftliche Angelegenheiten zu entscheiden hatten. Das Bedürfnis nach kundiger Rechtsberatung wurde so groß, daß die besten Anwälte nach 1900 oft ohne Ausnahme die Industrieberatung zum Schwerpunkt ihrer Arbeit machten, natürlich auf Kosten des traditionellen Anwaltsberufs. Viele Juristen gaben dem Drängen der Industrie nach und wurden Hausanwälte, Betriebssyndici oder gar selber Industrielle.⁹⁵ Heutzutage, da der Erfolg eines Unternehmens zum großen Teil davon abhängt, wie es seine Steuerlast vermindern kann, wie es günstige Fusionen einzugehen und den Dschungel der Verordnungen, Gesetze, Aufsichtsbestimmungen und Regierungsbehörden am vorteilhaftesten zu durchqueren vermag, ist es nur natürlich, daß der erfahrene Jurist große Aussicht auf eine führende Position im Großkonzern hat.
4. Fast ein Drittel der Spitzenkräfte der amerikanischen Wirtschaft des Jahres 1950 hat eine der drei genannten Karrieren eingeschlagen. Für die restlichen 68% besteht die typische Laufbahn aus einer **Reihe von Beförderungen von einer Stufe der Konzernhierarchie zur nächsten.** Dabei wechseln sie innerhalb des Konzerns das Arbeitsgebiet, nicht selten auch von einem Unternehmen zum anderen.

Noch vor zwei Generationen gehörten 36% der Wirtschaftsführer Amerikas zum unternehmerischen Typ (gegenüber heute nur noch 6%); 32% machten ihre Karriere im Familienbetrieb (heute nur noch 11%). Akademiker, die nach erfolgreicher Laufbahn, zum Beispiel als Rechtsanwalt, einen führenden Posten in der Wirtschaft übernahmen, machten damals wie heute 13 bis 14% aus. Dagegen hat sich der Anteil der Männer, die in den Konzernhierarchien von Stufe zu Stufe aufgestiegen sind, von 18% im Jahre 1870 auf 68% im Jahre 1950 vermehrt.

Wenn wir die Laufbahn der 900 führenden Männer der amerikanischen Wirtschaft der Gegenwart untersuchen, so finden wir, daß die meisten ihr Berufsleben in Großbetrieben begannen und rund ein Drittel von ihnen nie für ein anderes Unternehmen als für das gearbeitet hat, das sie jetzt leiten. Eine größere Zahl arbeitete vorher bei einer oder zwei anderen Firmen, mehr als 20% sogar für drei oder vier andere Unternehmen. So läßt sich also sagen, daß der Wechsel von einem Konzern zum anderen typisch für den Aufstieg des heutigen Generaldirektors ist. Auch dann war ihr Durchschnittsalter beim Eintritt in das Unternehmen nur etwa 29 Jahre.

Etwa ein Drittel begann in der jetzt von ihnen geführten Gesellschaft schon als leitende Angestellte, was durchweg ihrer Herkunft und Bildung zu verdanken war. Rund 44% begannen auf einer niedrigeren Stufe in irgendeiner Abteilung des Unternehmens. Die übrigen 24% begannen ihr Berufsleben mit einer kaufmännischen Lehre oder als untergeordnete Angestellte und Arbeiter. Wir dürfen solche Zahlen jedoch nicht allzu ernst nehmen, denn was bedeutet schon eine untergeordnete Tätigkeit für einen jungen Mann aus begüterter Familie mit hervorragender Schul- und Hochschulbildung. Oft wurden sie nur für eine Weile in irgendeinen Betrieb gesteckt, weil es zur Familientradition gehört, daß man sich »in der Welt umtut« und das Geschäft von der Pike auf erlernt. Jedenfalls begannen die meisten heutigen Generaldirektoren ihr Berufsleben schon in leitender Stellung, und von den jüngeren Wirtschaftsführern stammen die meisten aus Spezialabteilungen des Unternehmens. Über ein Drittel der jetzt Fünfzigjährigen waren vor Beginn ihres Aufstiegs in den Führungspositionen der Vertriebsabteilungen tätig.

Das also sind die äußeren Merkmale der typischen Karrieren amerikanischer Wirtschaftsführer. Sie lassen, wie sehr man sich auch um ihre Vollständigkeit bemühen mag, noch nichts von den internen Vorgängen erkennen. Neben dem langsamen Aufstieg des Angestellten gibt es den »Sprung« des Unternehmers, doch außerdem natürlich auch die Fürsprache und Protektion eines Vermittlers, den günstig gelandeten Coup an der Börse und vor allem die gute Beziehung und die Cliqueswirtschaft. Zur Kennzeichnung der Wirklichkeit in der höheren Welt der Konzerne genügen die Ausdrücke »Unternehmer« und »Angestellter« nicht mehr. Genau wie bei den Multimillionären ist auch bei den leitenden Männern der Wirtschaft die Mittelstandsperspektive unzureichend und dementsprechend auch die daraus resultierende Terminologie.

Das Wort »Unternehmer« erweckt die Vorstellung von einem Menschen, der sich wagemutig allen Schwierigkeiten des Lebens stellt, der rechtschaffen ein Unternehmen gründet, dessen Entwicklung zum Großunternehmen er sorgsam betreut und beaufsichtigt. Für 1950 müßte man ein zutreffendes Bild des »Unternehmertums« der großen Gesellschaften ganz anders zeichnen: Seine Haupttätigkeit richtet sich auf die Herstellung eines finanziellen Übereinkommens, das verschiedene Personenkreise miteinander verbindet. Die leitenden Männer der heutigen Wirtschaft kümmern sich weniger um den Aufbau neuer als um Fortsetzung und Ausbau schon bestehender Gesellschaften. Und wie Robert A. Gordon feststellte, sind sie weniger rastlos tätige, dynamische und schöpferische Persönlichkeiten als vielmehr Routiniers der Koordination, die zwar »den Entscheidungen zustimmen, die ihre Angestellten vorbereitet haben, aber immer weniger Initiative entwickeln«.⁹⁶

Vielfach spricht man in Spezialstudien von der »bürokratischen« Laufbahn solcher Leute. Aber streng genommen trifft diese Kennzeichnung nicht zu. Nicht jede Ämterlaufbahn, die von einer Stufe zur nächst höheren führt, kann bürokratisch genannt werden. Bürokratie im strengen Sinne des Wortes schließt das zwar auch ein, sie umfaßt aber darüber hinaus für jede Stufe der Hierarchie eine vorgeschriebene Ausbildung mit entsprechender Abschlußprüfung. Weiterhin bringt die bürokratische Laufbahn zwar eine allmähliche Gehaltserhöhung mit sich, aber sie bietet keine Aussicht, jemals einen Teil des verwalteten Vermögens selber zu besitzen, Aktienbezugsrechte, üppige Pensionen, Lebensversicherungen, Tantiemen und Sonderprämien zu erwerben. Genauso wenig wie das Wort »Unternehmer« auf die Laufbahn der heutigen Multimillionäre paßt, genauso wenig paßt das Wort »Angestellter« auf die Karriere der heutigen Generaldirektoren. Die Machtpositionen der Wirtschaftsführer und der vermögenden Unternehmer sind auf höchster Ebene durch Cliquesbildung bis zur Ununterscheidbarkeit angelehert. Sie bilden ein Ganzes und machen die »politische« Welt der Großindustrie aus. Um in diese Welt aufgenommen zu werden, muß man von den Mächtigen, die über das Geld und die Positionen verfügen, kooptiert werden. Feste Regeln für Aufstieg, Qualifikation oder erforderliches Dienstalter gibt es nicht.

In den oberen Regionen der heutigen Konzernwelt gibt es weder »unternehmerische« noch »bürokratische« Laufbahnen. Die herrschenden Kreise der Konzerne setzen sich aus Männern mit Riesenvermögen, Spekulanten und Managern zusammen, deren Stellungen ihnen die Möglichkeit bieten, mehr Geld zu verdienen als ihr bloßes Gehalt. Die Eigentümer und Aktionäre können nicht mehr, wie einst Vanderbilt im Jahre 1882, sagen: »Was kümmert mich die Öffentlichkeit« – auch die Manager können, für sich allein genommen, nicht so sprechen. Aber beide zusammen, als eine Clique der Konzernmachthaber können sie sagen, was sie wollen. Nur sind sie heutzutage zu klug und viel zu sehr auf die Öffentlichkeitswirkung bedacht, um dergleichen offen auszusprechen. Sie haben das ja auch gar nicht nötig.

6.4 Entscheidungen durch Lenkungsausschüsse

Natürlich gleichen sich die Konzernhierarchien nicht in allen Einzelheiten, aber eines haben sie alle gemeinsam: Es gibt eine oberste Schicht, deren Mitglieder einzeln oder, wie es heute immer häufiger der Fall ist, gruppenweise in Ausschüssen und Komitees die großen Richtlinien beraten, Weisungen erteilen und von einer direkt unter ihnen stehenden zweiten Schicht von Konzerndirektoren Berichte empfangen.

Diese oberste Schicht umfaßt die Multimillionäre, Generaldirektoren und Aufsichtsratsvorsitzenden. Die zweite, direkt darunter liegende Schicht, umfaßt Männer, die einzeln verantwortlich sind für Werke, Abteilungen und bestimmte Konzernunternehmen. Sie stehen zwischen den verschiedenen Betriebshierarchien und der Konzernleitung, der sie Rechenschaft ablegen müssen. In ihren Monats- und Jahresberichten an die Konzernleitung steht ein Fragenkomplex im Vordergrund: Haben wir gut verdient? Wenn ja, wieviel? Wenn nein, warum nicht?

Die Entscheidungen werden nicht von einzelnen Generaldirektoren, sondern immer mehr von Lenkungsausschüssen gefällt, die die Vorschläge der zweiten Spitzengruppe beraten, verwerfen oder annehmen. Im Grunde genommen entspringt das, was sie beraten, weder ihren eigenen Gedanken, noch sind sie frei in ihren Entscheidungen, weil das, was ihnen unterbreitet wird, schon überaus sorgfältig geprüft und entscheidungsreif gemacht wurde. Zum Beispiel verhandeln die Techniker monatelang mit der Vertriebsabteilung über die Produktion von schlauchlosen Reifen, ehe die entsprechenden Ausschüsse zusammentreten. Den Lenkungsausschüssen bleibt nur die letzte Beurteilung und Entscheidung überlassen. Sie haben die Gelder zu bewilligen, mit denen neues Geld verdient werden soll, und dafür die richtigen Leute anzustellen. Die »Leitung« ei-

nes großen Unternehmens besteht heutzutage im wesentlichen darin, jemanden zu finden, der etwas herstellt, das ein anderer an wieder einen anderen für mehr verkauft, als es gekostet hat. John L. McCaffrey, der Generaldirektor von International Harvester, sagte kürzlich einmal:

Ein Konzernchef liegt sehr selten einmal nachts wach und grübelt über Finanzfragen, Prozesse, Berufs-, Produktions- oder Steuerprobleme. Werden solche Fragen an ihn herangetragen, so kann er sich auf die Tatkraft, das Urteil und die Betriebserfahrung eines ganzen Unternehmens verlassen.

Der Chef von International Harvester verrät uns jedoch, worüber Generaldirektoren wirklich des Nachts grübeln:

Die größte Sorge der Industrie ist die Tatsache, daß sie voller Menschen steckt.

Die Menschen in den mittleren Schichten der Konzernhierarchien sind hauptsächlich Spezialisten. Der Generaldirektor fährt fort:

Wir sitzen den ganzen Tag an unseren Schreibtischen, während um uns herum eine Unzahl von Spezialtätigkeiten verrichtet werden, von denen wir manche nur oberflächlich oder gar nicht verstehen. Für jede dieser Tätigkeiten ist ein besonderer Fachmann vorhanden ... Alle diese Fachleute sind sicherlich gut und für den Betrieb wertvoll. Sie scheinen durchaus unentbehrlich zu sein, und oft genug erweisen sie sich auch als sehr nützlich. Nun hat aber die Spezialisierung ein Stadium erreicht, wo die wichtigste Aufgabe eines Konzernchefs darin besteht, von den hochspezialisierten Fachgebieten soviel zu verstehen, daß er beim Auftreten eines besonderen Problems sofort die richtigen Leute einsetzen kann, um die Lösung zu finden ... Wie kann man Spezialisten vorteilhaft und richtig verwenden, wenn sie schon zu sehr spezialisiert sind, als daß sie noch für Führungsaufgaben in Frage kämen? Einerseits benötigt der Konzern unbedingt die besonderen Fachkenntnisse seiner Spezialisten, um den äußerst komplizierten Betrieb der einzelnen Unternehmen aufrechtzuerhalten. Andererseits aber muß die Konzernleitung ihren künftigen Nachwuchs heranziehen, und dieser Nachwuchs muß weitgehend aus den Reihen der eigenen Mitarbeiter kommen, wenn eine Anhänglichkeit an das Unternehmen entstehen soll. Wir leben in einer komplizierten Welt, einer Welt, deren geistige und moralische Probleme selbst ihre großen wirtschaftlichen und technischen Probleme noch in den Schatten stellen. Wenn unser heutiges Wirtschaftssystem von Dauer sein soll, dann braucht es Männer, die sowohl mit den geistig-moralischen als auch mit den technisch-wirtschaftlichen Fragen fertig werden.

Nicht ganz oben an der Spitze, sondern auf den zweit- und dritthöchsten Ebenen der Konzernhierarchien, dort, wo die leitenden Angestellten Fachleute sind, dort gibt es den mehr »bürokratischen« Typus des Konzernmanagers und Technikers. Bei diesen Männern ruht auch die Verantwortung. Die Chefs »ganz oben« stehen häufig zu hoch, als daß sie für irgend etwas verantwortlich gemacht werden könnten, wenn etwas schiefgeht, und sie haben zu viele andere unter sich, auf die sie alle Schuld abwälzen können. Ganz abgesehen davon: Wer ist schon in der Lage, der obersten Leitung die Schuld an einem Fehlschlag zu geben? Es verhält sich wie mit Stab und Front bei der Armee. Jeder Offizier weiß, daß man zum Stab gehören muß, wenn man Entscheidungen ohne Verantwortlichkeit treffen will. Auf den mittleren Stufen der Konzernhierarchien braucht man Fachkräfte, aber der hochspezialisierte Fachmann steigt nicht bis zur Spitze auf, sondern nur derjenige, der »mit beiden Beinen auf der Erde steht«. Was bedeutet das in der Praxis? Es bedeutet zunächst einmal, daß der Spezialist niemals zu denen gehören kann, die einen aufs äußerste geschärften Sinn für Profit haben. Dagegen kann der Mann, der »mit beiden Beinen auf der Erde steht«, ganz gleich, wo er gerade eingesetzt ist, stets klar erkennen, wie man die Ertragslage des Konzerns im ganzen verbessern und auf kurze oder lange Sicht den höchsten Profit herausholen kann. Der Mann, der bis zur höchsten Spitze

ze aufsteigt, ist derjenige, dessen »Spezialisierung« sich mit den Zielen des Konzerns deckt: den höchsten Gewinn zu erzielen. Wenn man der Ansicht ist, daß er dieses Ziel erkannt und begriffen hat, beginnt sein Aufstieg. Finanzieller Ertrag ist der Hauptgesichtspunkt aller Entscheidungen des Konzerns, und je höher der leitende Angestellte steigt, desto mehr widmet er seine Aufmerksamkeit dem finanziellen Aspekt, das heißt der Ertragslage des Unternehmens.⁹⁸

Je näher ein Konzerndirektor der Spitze des Unternehmens kommt, desto wichtiger werden für ihn seine Beziehungen zu den Millionärscliquen sowie die politischen Einflüsse, die über seine Konzernkarriere entscheiden. Diese Tatsache wird in einem Brief deutlich, den Mr. Lamot du Pont im Jahre 1945 an einen leitenden Mann von General Motors schrieb, der vorgeschlagen hatte, den General George C. Marshall [nach dem der Marshall-Plan benannt wurde] in den Aufsichtsrat des Konzerns zu berufen. Der Brief enthüllt zugleich, nach welchen Gesichtspunkten solche Posten vergeben werden. Mr. du Pont antwortete auf den Vorschlag:

Meine Gründe, die Berufung nicht zu unterstützen, sind die folgenden: 1. Sein Alter (der General war damals 65 Jahre alt); 2. daß er keine Aktien besitzt und 3. sein Mangel an Erfahrung im Industrie- und Geschäftsleben.

Der Vorsitzende des Vorstandes von General Motors, Alfred P. Sloan, der ebenfalls um seine Meinung gefragt wurde, stimmte mit du Pont im allgemeinen überein, fügte aber hinzu:

Ich war der Meinung, General Marshall könnte sich für uns nützlich erweisen, wenn er nach Erledigung seines jetzigen Auftrages in den Ruhestand tritt, vorausgesetzt, daß er in Washington wohnen bleibt. In Anbetracht seiner Stellung und seines Ansehens bei den Männern der Regierung und bei seinen vielen Beziehungen sowie im Hinblick darauf, daß er mit unserer Denkweise und unseren Absichten vertraut ist, könnte die allgemeine negative Einstellung gegen die großen Konzerne, für die wir ein Symbol sind, ein Symbol, das zudem auch noch ein gutgehendes Geschäft ist, recht günstig beeinflußt werden. Ich meine, daß diese Vorteile in Betracht gezogen werden sollten und daß gegebenenfalls dann die Frage seines Alters nicht sonderlich ins Gewicht fallen würde.

Bei der Beurteilung anderer Vorschläge schrieb derselbe Mr. Sloan an einen Großaktionär von du Pont und General Motors, W. S. Carpenter:

Der Betreffende (es handelte sich um George Whitney, Vorstandsmitglied von General Motors und Aufsichtsratsvorsitzender des Bankhauses J. P. Morgan & Co.) sitzt in den Aufsichtsräten einer ganzen Anzahl wichtiger Industriebetriebe. Er kommt mit vielen Leuten zusammen, denn er wohnt in New York, wo man ständig und leicht neue Verbindungen anknüpft. Mr. Douglas (Lewis W. Douglas, Aufsichtsratsmitglied bei General Motors, Vorsitzender des Aufsichtsrats einer Lebensversicherungsgesellschaft und ehemaliger Botschafter in England) ist eine populäre Persönlichkeit des öffentlichen Lebens. Er scheint anderen Dingen viel Zeit zu widmen. Ich meine, daß solche Leute eher neue Gesichtspunkte in unsere Vorstandssitzungen bringen können als unsere Generaldirektoren.⁹⁹

6.5 Karriere innerhalb des Konzerns

Wenn erfolgreiche Wirtschaftsführer auf ihre eigene Laufbahn zurückblicken, so betonen sie sehr häufig, daß sie auch »etwas Glück« gehabt haben. Was meinen sie damit? Wir wissen von George Humphrey, daß er den Grundsatz hat, Mitarbeiter heranzuziehen, die »Glück haben«. Überträgt man das aus der Sphäre des Aberglaubens in die Wirklichkeit, so bedeutet es eine Anhäufung von Erfolgen im Rahmen der Konzerntätigkeit. Wer erfolgreich ist, beweist, daß er Glück hat, und wenn er Glück hat, wird er von seinen Chefs bevorzugt, und er erhält auf diese Weise neue Chancen, weitere Erfolge zu erringen. Immer und immer wieder kann man bei genauer Untersuchung der Laufbahn erfolgreicher Wirtschaftsführer beobachten, daß Männer bestimmter Kreise stets ihresgleichen auswählen und bevorzugen. Zum Beispiel war George Humphrey Mitglied eines beratenden Ausschusses des Handelsministeriums. Dort begegnete er Paul Hoffman. Später, als Hoffman Chef der ECA [Economic Cooperation Administration] wurde, zog er Humphrey zu der Leitung eines beratenden Ausschusses für Fragen der deutschen Industrie heran. Dort wurde General Clay auf ihn aufmerksam, der natürlich mit General Eisenhower gut bekannt ist. Als nun Eisenhower Präsident wurde, empfahl General Clay Mr. Humphrey seinem Freund Eisenhower.¹⁰⁰

Es gibt noch etwas anderes, das zu dem Netz von Beziehungen gehört, die das sogenannte »Glück« ausmachen. Dem gesellschaftlichen Verkehr mit den Kollegen hat der werdende Konzernchef seine Laufbahn zu einem guten Teil zu verdanken. Wie in der Politik werden hier Beziehungen angeknüpft und gepflegt, vor allem zu Leuten, die für das berufliche Fortkommen innerhalb des Konzerns von Nutzen sein können. Der erfolgreiche Wirtschaftsführer – genauso wie der erfolgreiche Politiker – wird, je mehr er sich der Spitze seiner Hierarchie genähert hat, Verbündete und Freunde zu gewinnen suchen, und er dürfte vermutlich einen beträchtlichen Teil seiner Zeit damit verbringen, hinter die Ränke und Schliche der Cliques zu kommen, von denen er annimmt, daß sie gegen ihn eingestellt sind. Bei diesen Plänkeleien, die anscheinend unentbehrlicher Bestandteil der Managerlaufbahn sind, erprobt er seine Kräfte.

Damit der Konzern fortbestehen und sich aus sich selber heraus ständig erneuern kann, sehen sich die leitenden Männer veranlaßt, Leute ihres Schlages oder doch einen Nachwuchs heranzuziehen, der ihnen gleicht – künftige Führer, die nicht nur die beruflichen, sondern auch die ideellen Voraussetzungen mitbringen. Das meinte auch in Wirklichkeit einer der großen Ölbesitzer, als er von sich selber sagte, er sei »tatsächlich ebensosehr ein Produkt seines Konzerns wie die zwei Millionen Faß Erdölprodukte, die das Unternehmen Tag für Tag herstellt«. Wenn künftige Wirtschaftsführer langsam aufsteigen und dem Zentrum des Konzerns immer näher kommen, werden sie Mitglieder von Cliques, die sie selber oft irrtümlich als Mannschaft, als »Team« bezeichnen. Dort lernen sie zuzuhören, den Wert der Meinungen abzuschätzen, keine voreiligen Urteile zu fällen. Dort müssen sie sich der gesellschaftlichen Clique und dem sogenannten Team anpassen. Soweit die Karriere eine reine Konzernlaufbahn ist, kommt man voran, indem man dem Unternehmen dient, das heißt denen, die das Unternehmen leiten und die entscheiden, was im Interesse des Unternehmens liegt und was nicht.¹⁰¹

Die Laufbahn des Wirtschaftsführers ist beinahe ausschließlich eine Karriere innerhalb der Konzernwelt. Von zehn führenden Männern der drei letzten Generationen kam höchstens einer aus anderen Führungsgruppen oder aus akademischen Berufen direkt in die Spitzenstellungen der Konzerne. Darüber hinaus ist die Karriere des erfolgreichen Wirtschaftsführers immer mehr auf das gleiche Unternehmen beschränkt. Noch im Jahre 1870 kamen zwei Drittel aller Wirtschaftsführer an die Spitze ihrer Unternehmen, nachdem sie vorher an anderer Stelle tätig gewesen waren. 1950 waren zwei Drittel der Männer an der Spitze innerhalb des Unternehmens aufgestiegen.¹⁰² Erst wird man stell-

vertretender Vorsitzender und dann Vorsitzender des Vorstandes. Dazu muß man gut bekannt und wohl gelitten sein, und man muß von jeher zum Unternehmen gehören.

In den höheren Regionen der Konzernwelt wird der Erfolg ganz offensichtlich von den jeweils üblichen Maßstäben der Auslese und ihrer individuellen Anwendung durch Männer bestimmt, die bereits an der Spitze stehen. Man wird durch die Sympathie seiner Vorgesetzten emporgezogen. Die meisten Chefs sind sehr stolz auf ihre Fähigkeit, »Männer richtig einzuschätzen«. Aber wonach schätzen sie sie eigentlich ein? Nach allem, was man davon zu hören und zu sehen bekommt, scheinen die Maßstäbe weder streng noch objektiv zu sein, vielmehr oft ganz subjektiv und ungenau, so daß sie denen, die sie von unten her beobachten, willkürlich erscheinen. Die Professoren der sogenannten »Betriebspsychologie« haben eifrig alle möglichen Ausdrücke erfunden, um die Maßstäbe der Auslese erklären und beschönigen zu können. Aber ihre ganze Forschung ist völlig unerheblich und im Grunde nur Unsinn, wie man leicht erkennen kann, wenn man einmal die wirklichen Kriterien der Auslese, dazu den Lebensstil der Wirtschaftsführer und die persönlichen und gesellschaftlichen Voraussetzungen ihres Erfolges untersucht.

Auf den unteren und mittleren Stufen des Managements erfolgt die Beförderung häufig nach objektiven Maßstäben, wobei geschickte Ausführung der übertragenen Aufgaben eine wesentliche Rolle spielt. Es ist sogar möglich, Beförderungsregeln aufzustellen und sie wie bei der Beamtenlaufbahn bekanntzumachen und anzuwenden. Unter solchen Umständen bringen oft schon Fleiß und Geschick den gewünschten Erfolg, ohne daß dazu ein bestimmter, dem Unternehmen angepaßter Charakter entwickelt zu werden braucht. Doch sobald einmal ein Mann die unteren Ränge verlassen hat und die Anwartschaft auf eine leitende Position erwirbt, werden neue Wesenszüge für die Beförderung notwendig: gesunde Urteilskraft, Blick fürs praktische Leben, Unvoreingenommenheit, kurzum Wesenszüge, die für die Unternehmensleitung wichtig, aber nicht so leicht nachzuweisen sind wie Fleiß, Pünktlichkeit und saubere Ausführung aufgetragener Arbeiten. Sogar die Frage des richtigen Aussehens und des Auftretens als Chef kann wichtiger sein als technische Fachkenntnis und berufliche Fähigkeiten.¹⁰³

Man hört oft, daß die praktische Erfahrung ausschlaggebend sei, aber das ist zu kurz geschlossen, denn wer sich in führenden Positionen befindet, verfügt damit auch über alle Gelegenheiten, jene praktischen Erfahrungen zu sammeln, die begründetes Urteil und geschicktes Vorgehen in Führungspositionen erst ermöglichen. Das wird oft durch den Hinweis auf eine abstrakte »Fähigkeit der Betriebsführung« verschleiert; aber viele, die den führenden Kreisen nahegekommen sind, ohne je dazuzugehören, argwöhnen, daß es nichts dergleichen gibt. Und selbst, wenn es eine allgemeine Fähigkeit dieser Art gäbe, könnte nur der Ahnungslose glauben, daß sie für führende Wirtschaftspositionen gebraucht wird. Um dieser praktischen Erfahrung willen braucht man keinen Mann an der Spitze des Unternehmens, der ein Jahresgehalt von 200.000 Dollar bezieht. Statt dessen kann man einen Mann mit einem 20.000-Dollar-Jahreseinkommen anstellen oder noch besser eine Betriebsberatungsfirma hinzuziehen. Denn ein Großteil der »Fähigkeit zur Betriebsführung« besteht eben darin, daß die Konzernchefs wissen, wovon sie nichts oder wenig verstehen und wo sie jemanden finden können, der das nötige Geschick besitzt, diese Dinge für sie zu erledigen, und daß sie wissen, wie sie das betreffende Projekt finanzieren sollen. So bleibt denn die zutreffendste Umschreibung des vieldeutigen Begriffs »fähig«: sich seinen Vorgesetzten, die über eine weitere erfolgreiche Laufbahn entscheiden, nützlich zu erweisen.

Wenn man die Äußerungen von Personalchefs über den erwünschten Menschentyp liest, muß man zu dem Schluß kommen: Die Hauptsache ist, mit den bereits Arrivierten auszukommen. Das heißt, man muß den Erwartungen seiner Vorgesetzten und Kollegen entsprechen. In persönlicher und politischer Hinsicht, in gesellschaftlichen und geschäftlichen Fragen muß man sich an die Eingeweihten halten, von deren Urteil das ei-

gene Fortkommen abhängt. Wenn es auf Begabung ankommt, muß man darauf achten, von den begabten Vorgesetzten als Begabung entdeckt zu werden, gleichgültig, was nun unter Begabung zu verstehen ist. Es liegt im Wesen der Konzernwirtschaft, daß ihre leitenden Personen nichts bewundern oder anerkennen, was sie nicht verstehen können.

Wenn man sich fragt: »Gibt es nicht ein gewisses Etwas, das ihnen zum Erfolg verhalf?« so heißt die Antwort: »Allerdings, das gibt es. Sie besaßen eben die Eigenschaft, die vorwärtsbringt.« Und was bringt vorwärts? Gesundes Urteil nach der Meinung jener, die dafür zuständig sind, weil sie die Auslese vornehmen. Dann die Fähigkeit, sich durchzusetzen. Aber Fähigkeit meint hier nicht Sachverstand oder Zuständigkeit, dergleichen ist für führende Wirtschaftspositionen nicht nötig. Gemeint ist die Übereinstimmung mit den Arrivierten. Mit den Chefs auskommen heißt aber: handeln wie sie, aussehen wie sie, denken wie sie, zu ihnen gehören und für sie eintreten oder wenigstens diesen Eindruck erwecken. Das nennt man »einen guten Eindruck« machen. Das und nichts anderes versteht man unter einem »brauchbaren Mann«: brauchbar sein wie ein Dollar.

Da der Erfolg von der Wahl eines Einzelnen oder einer Clique abhängt, sind die Maßstäbe dafür naturgemäß nicht eindeutig festzulegen. Wer sich in den unteren Rängen der obersten Schicht befindet, hat Grund und Gelegenheit, seine Vorgesetzten genau zu studieren und zum Vorbild zu nehmen, seine Kollegen aber kritisch und besorgt zu beobachten. Bloße technische Fähigkeit oder Geschäftserfahrung, bloße Eignung oder gewöhnliche, bürgerliche Wohlanständigkeit sind Selbstverständlichkeiten, die vorausgesetzt werden. Was in den höchsten Kreisen jener fernen, für den gewöhnlichen Sterblichen unerreichbaren Welt verlangt wird, ist weder die Einhaltung bürokratischer Regeln noch die Erreichung eines bestimmten Dienstalters, noch das Bestehen von Prüfungen. Ausschlaggebend ist das Vertrauen dieser Kreise, daß man zu ihnen gehört und auf ihrer Seite steht. Nur wenn diese Voraussetzung erfüllt ist, ist der Aufstieg in ihren Kreis möglich.¹⁰⁴

Von den vielen, die zur Leitung der großen Konzerne berufen werden, sind nur ganz wenige auserwählt. Die Auslese erfolgt weniger nach rein persönlichen Qualitäten und Eigenarten, an denen es manchen der Auserwählten zweifellos mangelt, sondern nach der Nützlichkeit für das Führungsteam. Und in diesem »Team« gehören persönliche Note und Individualität nicht zu den besonders geschätzten Eigenschaften.

Diejenigen, die bereits oben angefangen haben, wurden von vornherein von geeigneten Leuten auf ihre »Eignung« hin erzogen und ausgebildet. Sie hatten sich keine Sorgen darum zu machen, als brauchbar zu erscheinen. Sie sind auf jeden Fall brauchbar, sie sind geradezu der Maßstab aller Brauchbarkeit. Wer weiter unten anfängt, muß sich um so mehr davor hüten, bei irgendeiner Gelegenheit für unbrauchbar gehalten zu werden. In dem Maße, wie er Erfolg hat, muß er auf größeren Erfolg hinarbeiten, und je mehr sein Erfolg ihn formt, um so mehr verkörpert er ihn, vielleicht sogar stärker noch als der, der es von Anfang an leicht hatte. So kommen sie alle auf verschiedenen Wegen dazu, Brauchbarkeit und gesundes Urteil gleichermaßen zu verkörpern und bei anderen zu erkennen.

Diese Kriterien der Auslese und die Fähigkeit, sich ihnen anzupassen, sind zum Verständnis führender Wirtschaftsfunktionäre wichtiger als Statistiken über ihre Herkunft. Die Eigenart ihrer Laufbahn und deren psychologische Folgen beeinflussen sie nachhaltiger als die äußeren Tatsachen ihres Werdeganges.

Also gilt es, mit schönen Worten und wohlklingender Stimme zu sprechen, seine Vorgesetzten nicht mit Einzelheiten zu langweilen oder gar zu verwirren, taktvoll die Grenze nach oben und unten zu wahren und das Zeremoniell der Urteilsbildung mit Würde zu vollziehen. Dabei darf nicht erkennbar werden, daß man schon längst eine Meinung gefaßt hat, vielmehr muß das Ergebnis wie eine lange und reiflich überlegte Entscheidung

wirken. Erfolgreiche Wirtschaftsführer bleiben immer ruhig und sagen niemals selber nein. Dafür haben sie angestellte Nein-Sager, genau wie angestellte Ja-Sager. Sie sind tolerante Vielleicht-Sager, sind immer voll Optimismus, verbreiten stets Hoffnung und verstehen es, alle harten Tatsachen angenehm erscheinen zu lassen und in ein rosiges Licht zu stellen. Sie sprechen zur Sache, haben Gewicht, sie stehen fest auf beiden Beinen, und selbst dann, wenn sie genau wissen, was ihre Umgebung von ihnen hält, scheinen sie sich dessen niemals bewußt zu sein, sich aber auf keinen Fall darüber zu amüsieren. Und das Wichtigste: Wer an der Spitze der Erfolgsleiter stehen will, darf niemals zeigen, daß er Verstand hat.

6.6 Die Bruderschaft der Auserwählten

Die Gesichtspunkte, die für ein Fortkommen in der Welt der Großindustrie maßgebend sind, werden in den Nachwuchs- und Bildungsprogrammen der großen Konzerne offen dargelegt. Sie zeigen deutlich die Maßstäbe, nach denen die bereits Erfolgreichen urteilen. Spitzennachwuchskräfte zu finden ist eines der Hauptanliegen der heutigen amerikanischen Wirtschaftsführung, und es gibt viele Versuche der einzelnen Unternehmen, eine Bestandsaufnahme des in etwa zehn Jahren verwendungsfähigen Nachwuchses vorzunehmen. Man stellt Psychologen an, die entwicklungsfähige Talente feststellen sollen. Verschiedene Konzerne vereinigen sich in dem Bemühen, die Fortbildung ihrer jüngeren Funktionäre zu organisieren. Sie schließen Abkommen mit führenden Universitäten, um in Sonderkursen Leute heranbilden zu lassen, die später einmal leitende Stellungen übernehmen sollen. Sie machen also die Auslese der künftigen Manager-Elite zu einer ihrer Hauptaufgaben.

Heute haben vielleicht die Hälfte aller großen Konzerne langfristige Fortbildungsprogramme dieser Art aufgestellt.¹⁰⁵ Ausgewählte Leute schickt man zu Sonderlehrgängen auf bestimmte Universitäten und Wirtschaftshochschulen, wobei die Harvard Business School besonders bevorzugt wird. Man richtet sogar eigene Schulen und Lehrgänge ein, in denen das leitende Personal des Unternehmens selber mit unterrichtet. Man grast berühmte Universitäten nach hoffnungsvollen Kandidaten ab. Es gibt tatsächlich Firmen, die weniger Wirtschaftsunternehmen als riesige Ausbildungsstätten für künftige Wirtschaftsführer zu sein scheinen.

Mit solchen Mitteln versucht die Spitzengruppe der amerikanischen Wirtschaft, dem Nachwuchsmangel abzuhelfen, der durch die große Erweiterung ihrer Unternehmen in den vierziger und fünfziger Jahren eingetreten ist. In den dreißiger Jahren herrschte Stellenmangel, und die Gesellschaften konnten unter erfahrenen Leuten die geeignetsten und besten herausuchen. Man brauchte also keine besondere Nachwuchsschulung. Während des Krieges war keine Zeit, sich um den Nachwuchs zu kümmern; und so entstand eine Lücke von rund 15 Jahren, die nun ausgefüllt werden muß. Hinter der sorgfältigen Auslese und Schulung steht aber die Furcht der heute Führenden, die zweite Garnitur leitender Funktionäre könnte den Aufgaben nicht so gewachsen sein wie sie selber; deshalb wollen sie mit Bildungsprogrammen für Kontinuität in der Konzernhierarchie sorgen.

So führen die großen Konzerne wahre Razzien unter den älteren Semestern der Universitäten durch, und die Universitäten richten ihren Arbeitsplan immer mehr auf die Bedürfnisse der Konzernlaufbahn ein. Nach zuverlässigen Berichten sind die Studenten durchaus »bereit, den Erwartungen der Konzerne zu entsprechen, ja, sie warten geradezu auf Winke von dieser Seite«.¹⁰⁶

Diese Aufnahmebereitschaft und Anpassungsfähigkeit ist typisch für den modernen Wirtschaftsfunktionär, mehr noch als die Ausbildung, die er genossen hat. Offenbar spielt »Glück« keine geringe Rolle beim

Aufstieg im Wirtschaftsleben, und diese jungen Leute wissen, wie man sein Glück macht.¹⁰⁷

Winke für das Fortkommen werden gern erteilt: Als Wirtschaftspraktikanten werden die künftigen Manager zentral zusammengefaßt und von einer Stelle aus für bestimmte Aufgaben eingesetzt, nicht ohne daß man ihnen eine ausführliche Belehrung über den sogenannten »Managerstandpunkt« mit auf den Weg gegeben hätte. Diese Schulung kann zwei, sie kann auch sieben Jahre dauern. Jährlich nimmt beispielsweise General Electric über 1000 College-Absolventen auf und stellt sie mindestens 45 Monate, wenn nicht länger, unter die Obhut von 250 extra dafür freigestellten Angestellten. So werden sie von vielen beobachtet, und auch die Kollegen beteiligen sich an der Personalbeurteilung. Dafür ist der Praktikant in der Regel dankbar, denn auf diese Weise ist dafür gesorgt, daß er nicht übersehen wird oder in Vergessenheit gerät. Unterweisungen über »menschliche Beziehungen« und das sogenannte »Betriebsklima« beherrschen das ganze Ausbildungsprogramm. »Man sage niemals etwas, das sich widerspricht« oder »Man kann jederzeit jeden dazu bringen, zu tun, was man will« lauten einige Leitsätze, die als Themen eines Lehrgangs über »richtiges Auftreten« genannt werden, wie er von der Ausbildungsabteilung einer klugen Firma ausgearbeitet wurde.

Bei diesem Typ von Ausbildung geht es vor allem darum, das Denken und Fühlen zu verändern. Treueverhältnis, Charakter und Geisteshaltung und nicht etwa nur die Geschäftstüchtigkeit müssen so geformt werden, daß aus dem jungen Amerikaner der amerikanische Wirtschaftsführer entsteht. Mit zunehmendem Erfolg stellt sich eine geistige Isolierung von den gewöhnlichen Sterblichen, ihrer Urteilsweise und ihren Problemen ein.

Wie in jedem wohlüberlegten Erziehungsprogramm dieser Art hat das persönliche und gesellschaftliche Leben des Praktikanten seinen festen Platz und seine klare Bestimmung: Es kommt vor allem darauf an, mit den Kollegen und Vorgesetzten gut auszukommen und ihr Vertrauen zu gewinnen. Alle gehören zu der gleichen Familie. Man bildet eine Bruderschaft der Auserwählten. Alles, was man zum Leben nötig hat, bietet einem der Konzern. Um seinen Weg zu machen, muß der Praktikant die vielen Verbindungen nutzen lernen, die sich ihm im Laufe seines vielfältigen Ausbildungsganges bieten. »Wer sich auf seinen Vorteil versteht, der beginnt schon zu telefonieren, sobald er sich nur halbwegs auskennt«, meint einer von ihnen; einer, der den Betrieb kennt und sich auf seinen Vorteil versteht.¹⁰⁸

Über die Ausbildungsprogramme für Wirtschaftsführer wird viel hin und her gestritten. Aber die Notwendigkeit, die »Kronprinzen« vorzubereiten, scheint für sich selber zu sprechen und stellt das ihnen gewidmete Programm unter den führenden Männern großer Konzerne außer Diskussion. Neun von zehn jungen Männern haben heutzutage keine abgeschlossene akademische Bildung. Sie haben gar nicht erst die Aussicht, in diese Sonderlehrgänge aufgenommen zu werden, wengleich die meisten von ihnen früher oder später für große Konzerne arbeiten. Man wird sich natürlich fragen, wie das Bildungsprogramm auf diejenigen wirkt, die zwar von den Konzernen beschäftigt werden, aber von vornherein als »Kronprinzen« nicht in Frage kommen. Aber man braucht einfach eine Methode, den kommenden Funktionären ein erhöhtes Selbstbewußtsein einzuflößen, damit sie dann, wenn sie die Zügel ergreifen, die richtige Gesinnung, die richtige Lebensart und ein sogenanntes gesundes Urteil an den Tag legen.

Bei einer kleinen, aber bedeutenden Gruppe führender Männer der amerikanischen Wirtschaft herrscht die Ansicht vor, daß der künftige Wirtschaftsführer ein Mann sein muß, der die Technik des Managens und weniger das ihm anvertraute Fachgebiet beherrscht. Seine wichtigste Eigenschaft: Er muß verstehen, Konferenzen zu leiten, auf denen Probleme gelöst werden. Dann braucht er sie nicht selber lösen zu können.

Der ideale Wirtschaftsführer von morgen ist ein Mann ohne unorthodoxe Ideen, der mit anderen zusammenarbeiten kann und mehr Führergeschick als rastlose Energie aufzuweisen hat. Die Zeitschrift *Fortune* schreibt:

Wir brauchen zwar neue Ideen, wir brauchen Leute, die die gewohnten Mittel und Wege in Frage stellen. Aber ein richtiger Wirtschaftsführer beschafft sich Leute, die das für ihn tun. Die früher einmal als Führereigenschaften geschätzten schöpferischen Fähigkeiten verlangt man heute von Angestellten. Vom obersten Chef verlangt man nicht, daß er Weitblick und neue Ideen entwickelt, sondern daß er die ideenreichen, weitblickenden Leute mit ihren Übertreibungen im Zaume hält. Er ist kein Teil der schöpferischen, vorwärtstreibenden Maschinerie, sondern ihr Beherrscher.¹⁰⁹

Von 98 leitenden Funktionären und Personalpolitikern aus der Großindustrie, die man zu einer Umfrage aufforderte, zwischen dem Spezialisten der »menschlichen Beziehungen« und dem Mann der »starken Überzeugungen und ungewöhnlichen Entscheidungen« zu wählen, verweigerten 35 die Antwort, von den restlichen 63 setzten 40 auf die »menschlichen Beziehungen« und 23 auf die »starken Überzeugungen«.¹¹⁰

Daß diese Anschauungen keine Ausnahme bilden, auch keine Verrücktheit einzelner darstellen, sondern wirklich die Leere und Angst widerspiegeln, die in der obersten Führungsschicht der amerikanischen Wirtschaft herrscht, zeigt sich am Beispiel des früheren Präsidenten von General Electric, Owen D. Young,¹¹¹ der als Prototyp des amerikanischen Wirtschaftsführers gelten darf. Anfang des 20. Jahrhunderts wurde der typische Industriekapitän noch als ein überragendes Individuum geschildert, das seine geschäftlichen Erfolge als das Ergebnis seiner ureigensten Anstrengungen ansah und diesen Glauben brüsk und rigoros zu verteidigen pflegte. Doch Owen D. Young war damals schon anders. Während des ersten Weltkrieges und der zwanziger Jahre bewirkten sein Beispiel und Einfluß eine wesentliche Änderung in der Haltung der führenden Kreise der amerikanischen Wirtschaft. Für Young war das Großunternehmen eine öffentliche Einrichtung, und die Leiter des Konzerns, wenn sie natürlich auch nicht vom Volke gewählt waren, hatten eine öffentliche Verantwortung als Treuhänder. »Ein großes Unternehmen ist nach der Ansicht von Young kein privates Geschäft, sondern eine Institution«, schrieb Ida Tarbell, eine seiner Mitarbeiterinnen.

So arbeitete Young mit Leuten außerhalb seines eigenen Konzerns und mit allen Unternehmen seiner Branche zusammen und lachte über die Furcht jener, die meinten, das könne als geheime Verschwörung ausgelegt werden. Für ihn waren Industrieverbände im Zeitalter der Großkonzerne, was einst die Kirche war, als noch kleine Firmen von örtlicher Bedeutung das Bild der Wirtschaft bestimmten; denn die Industrieverbände wirken als moralische Bremse, als Kontrollinstanz der Geschäftspraktiken.

Während des ersten Weltkrieges wurde Young eine Art oberster Verbindungsoffizier zwischen seinen riesigen Konzernen und den verschiedenen Regierungsstellen, dazu ein allgemeiner Ratgeber der Staatsführung. Sein Interesse an dem Besitz, den er verwaltete, hätte nicht größer und persönlicher sein können, wenn er selber der Eigentümer gewesen wäre. Er wirkte immer freundlich und »ansprechbar«, und über sein Lächeln sagte einmal einer seiner engsten Mitarbeiter, daß es allein eine Million Dollar wert sei. Seine Entscheidungen, so hieß es, waren kein Resultat logischer Überlegungen, sondern wurden von seinen Mitarbeitern mehr als intuitiv denn überlegt empfunden.

Wenn er einen Entschluß faßte, so hatte man den Eindruck, daß er ihn wohl abgewogen hatte, und obwohl man ihn mit Zahlen und Tatsachen ins Unrecht zu setzen vermochte, wußte man doch, daß er recht hatte.

7 Die Konzernherren ●

Es ist durchaus nicht so, daß 60 steinreiche, untereinander versippte und verschwärgerte Familien die ganze amerikanische Wirtschaft beherrschen, und auch eine lautlose Revolution der Manager, die sich die Macht und die Privilegien solcher Familien heimlich angeeignet hätten, hat nicht stattgefunden. Die Wahrheit, die in solchen Redensarten wie der von »Amerikas 60 Familien« oder der Formel »Revolution der Manager« steckt, ist mit solchen Worten nicht ausreichend beschrieben, vielmehr kann man von einer Reorganisation der besitzenden Klasse durch die Manager sprechen, durch die eine mehr oder weniger einheitliche Schicht von reichen Konzernherren entstanden ist.¹¹²

Die amerikanischen Multimillionäre bilden als Familien und als Einzelpersonen nach wie vor einen wesentlichen Bestandteil der Konzernwirtschaft, genau wie die leitenden Männer der großen Unternehmen. Was inzwischen stattgefunden hat, könnte man die Reorganisation der besitzenden Klasse nennen, die zusammen mit den höchsten Gehaltsstufen der leitenden Angestelltenschaft eine neue Welt der auf Konzernmacht beruhenden Vorrechte und Annehmlichkeiten bildet. Dabei ist ein Faktor wesentlich, nämlich die Erweiterung der engen, von Gewinnstreben beherrschten Interessensphäre einzelner Firmen und Familien zu einer breiteren, wirtschaftlichen und politischen Interessensphäre, in der die Repräsentanten dieser neuen Interessen eine echte Klasse bilden. Die Großaktionäre haben alle Privilegien und alle Macht, die den privatwirtschaftlichen Institutionen innewohnt, übernommen, und die jüngste gesellschaftsgeschichtliche Entwicklung des amerikanischen Kapitalismus läßt keinen deutlichen Bruch in der Kontinuität der kapitalistischen Oberschicht erkennen. Es hat zwar in jeder Generation Zugänge gegeben, und es ist sicherlich auch ein gewisser Abgang zu verzeichnen, ohne daß man wüßte, wie groß der Prozentsatz ist. Der Anteil wechselt von einer Periode zur anderen, doch in den letzten 50 Jahren war sowohl in der amerikanischen Wirtschaft als auch in der Staatsverwaltung eine bemerkenswerte Kontinuität der Interessen vorhanden, die von den führenden Männern der Wirtschaft vertreten und verkörpert werden. Das wichtigste gemeinsame Ziel aller Bestrebungen der amerikanischen Oberschicht, in der mehrere Strömungen zu erkennen sind, ist eindeutig das Fortbestehen einer Welt, in der ein auf Aktienbesitz begründeter Reichtum seinen festen, dauerhaften Platz hat. In dieser Oberschicht ist heute die Macht verankert, die auf großem Vermögen beruht, sei es nun auf der Basis des Eigentums oder auf der einer Kontrolle durch die Manager.

Die reichen Amerikaner von einst waren einfach eine besitzende Klasse, die auf Familienbasis organisiert und in einer bestimmten Gemeinde, meist in einer Großstadt, sesshaft war. Heute gehören zu den reichen Amerikanern auch solche Leute, deren hohe Einkommen ihnen Privilegien und Annehmlichkeiten garantieren, wie sie inzwischen für hohe Posten in der Wirtschaft typisch geworden sind. Die Konzernherren sind teils Millionäre aus der Oberschicht der Metropolen, teils Besitzer der großen amerikanischen Vermögen, teils leitende Direktoren der großen Unternehmen. Die besitzende Klasse ist im Zeitalter der Konzerne zur besitzenden Klasse des Konzerneigentums geworden; dadurch hat sie ihre Macht festigen und zu ihrer Verteidigung Menschen mit größerer wirtschaftlicher und politischer Widerstandsfähigkeit heranziehen können. Ihre Mitglieder sind im Hinblick auf die wirtschaftliche Macht, die sie verkörpern, sehr selbstbewußt geworden. Als Leute der Oberschicht haben sie ihre Vorrechte und Privilegien durch Beteiligung an der größten gesellschaftlichen Macht, die es im Bereich privater Verfügungsgewalt gibt, gesichert. Man kann von Konzernreichtum und Konzerneigentum sprechen, da sie alle heute direkt oder indirekt von den großen Konzernen abhängen. Ihr Geld, ihre Privilegien, ihre wirtschaftliche Sicherheit, ihre Vorteile und Annehmlichkeiten, ja, ihre ganze Macht sind von der Welt der Konzerne abgeleitet. Auch

die reichen Leute alten Typs gehören mehr oder weniger zu dieser neuen Welt des Konzernreichtums, genau wie die Neureichen; man kann sogar sagen, daß niemand heutzutage in den Vereinigten Staaten reich werden oder reich bleiben kann, ohne auf die eine oder andere Weise in die Welt der Konzernwirtschaft einbezogen zu sein.

7.1 Die besitzende Klasse des Konzerneigentums

Während der vierziger und fünfziger Jahre veränderte sich die Einkommensverteilung in den Vereinigten Staaten von der üblichen Pyramide mit breiter Basis zu einem Rhombus hin. Die mittleren Einkommen nahmen relativ stark zu. Unter Berücksichtigung der Preisveränderungen und Steuererhöhungen läßt sich sagen, daß die Zahl der Familien mit Jahreseinkommen unter 3000 Dollar von 1929 bis 1951 stark zurückging, nämlich von 65% auf 46%. Dagegen stieg die Zahl der Familien mit einem Jahreseinkommen zwischen 3000 und 7500 Dollar im gleichen Zeitraum von 29% auf 47%. Der Anteil der Jahreseinkommen über 7500 Dollar blieb nahezu unverändert, nämlich zwischen 6% und 7%.¹¹³

Zahlreiche wirtschaftliche Faktoren haben während des Krieges und während des rüstungsbedingten Aufschwungs nach dem Kriege dazu beigetragen, daß ein beträchtlicher Teil von Leuten mit sehr niedrigem Einkommen in die mittleren Einkommenschichten und einige aus den mittleren in die gehobenen und sogar in die obersten Einkommenschichten aufgestiegen sind. Die veränderte Einkommensverteilung hat also fast ausschließlich die untersten und mittleren Schichten der Bevölkerung betroffen, mit denen wir uns in diesem Zusammenhang nicht unmittelbar befassen. Unser Interesse gilt den oberen Einkommenschichten. Die Faktoren, die zu einem Umbau der Einkommensstruktur der Vereinigten Staaten geführt haben, haben die Situation für die ganz großen Einkommen kaum berührt.

Um 1950 finden wir in den Spitzenpositionen der amerikanischen Wirtschaft rund 120 Personen, die je eine Million Dollar und mehr Jahreseinkommen haben. Direkt darunter gibt es weitere 379 Amerikaner mit Jahreseinkommen zwischen 500.000 und einer Million Dollar. Es folgen 1383 Personen mit Jahreseinkommen zwischen 250.000 und 500.000 Dollar. Und noch eine Stufe tiefer verbreitert sich die Schicht auf 11.490 Personen mit Jahreseinkommen zwischen 100.000 und 250.000 Dollar.

So gab es im Jahre 1949 insgesamt 13.822 Personen, die der Steuerbehörde gegenüber ein Jahreseinkommen von 100.000 Dollar und mehr deklarierten.¹¹⁴ Bei einem solchen Jahreseinkommen liegt die Grenze, oberhalb derer man von Vermögenseinkünften im Sinne des Konzernreichtums sprechen kann. Unterhalb dieser Grenze sind die ausschlaggebenden Einkommensquellen Lohn und Gehalt. Tatsächlich stammten rund zwei Drittel des Gesamteinkommens der 13.702 Personen, die zwischen 100.000 und einer Million Dollar jährlich verdienten, nicht aus Gehältern, sondern aus Vermögenseinkünften. Das restliche Drittel stammte aus den Gehältern von Generaldirektoren und den Gewinnentnahmen führender Unternehmer.

Je höher man auf der Einkommensleiter steigt, desto größer ist der Anteil der Vermögenseinkünfte und desto geringer ist der Anteil der Einkünfte aus geleisteter Arbeit. Bei den 120 Amerikanern, die eine Million Dollar und mehr jährlich verdienten, waren 1949 94% des Jahreseinkommens Vermögenseinkünfte, 5% Unternehmergewinne und nur 1% Gehälter. Die Art des Vermögens, aus dem die Einkünfte stammten, war sehr unterschiedlich, aber es läßt sich unabhängig von der rechtlichen Eigentumsform sagen, daß die ganz großen Einkommen in weitaus größtem Ausmaße aus der Konzernwelt, vornehmlich aus Aktienbesitz, herrührten. Damit ist die Behauptung, daß heute aller Reichtum faktisch Konzernreichtum ist, gerechtfertigt und auch die wirtschaftliche Kluft zwischen den wenigen sehr Reichen und den mehr als 99% der Bevölkerung, de-

ren Jahreseinkommen meist tief unterhalb der 100.000-Dollar-Grenze liegt, gekennzeichnet.

Wie aus der Statistik der Steuererklärungen ersichtlich ist, gibt es in den obersten Einkommensschichten von Jahr zu Jahr Veränderungen. Im Jahre 1929, als die Steuern nicht so hoch waren, daß es kostspielig gewesen wäre, ein hohes Einkommen anzugeben, gab es 1000 Erklärungen mehr in dieser Höhe als 1949. 14.816 Personen gaben ein Einkommen von 100.000 Dollar und mehr an. 1948 waren es 16.280; 1939 nur 2921. Nichtsdestoweniger bleibt durch alle Jahre hindurch ein fester Kern von sehr reichen Leuten. Vier Fünftel der 75 Personen, die im Jahre 1924 ein Jahreseinkommen von einer Million Dollar und mehr versteuerten, deklarierten noch in mindestens einem anderen Jahr zwischen 1917 und 1936 einen schon ebenso großen Betrag. Die Aussichten dafür, bei einem Jahreseinkommen von einer Million Dollar zumindest für ein oder zwei weitere Jahre zu bleiben, sind ausgezeichnet. Unterhalb dieser Schicht konnten nur 3% bis 4% der Bevölkerung im ersten Jahrzehnt nach dem zweiten Weltkrieg ein frei verfügbares Einkommen von 10.000 Dollar beibehalten.¹¹⁵

7.2 Anteil der Vermögenseinkünfte

Nahezu alle Angaben über die Einkommensverhältnisse basieren auf den Steuererklärungen, die nur unvollkommen die wahren Einkommensunterschiede zwischen den Multimillionären der Konzernwelt und der übrigen Bevölkerung erkennen lassen. Der wesentliche Unterschied besteht in den vielen Vorrechten und Vergünstigungen, die ausschließlich geschaffen worden sind, um der vollen Einkommensversteuerung zu entgehen. Diese Vorrechte und Vergünstigungen sind so bedeutend, daß es schwerfällt, das Gerede von einer »Einkommensrevolution«, die während der letzten zwanzig Jahre in Amerika stattgefunden haben soll, überhaupt ernst zu nehmen. Zweifellos hat sich die gesamte Einkommensverteilung in den Vereinigten Staaten, wie wir bereits erwähnten, erheblich verändert. Aber wenn man behauptet, daß der Anteil der Reichen am Gesamteinkommen des Landes zurückgegangen sei, und sich dabei nur auf die selbstgefertigten Steuererklärungen beruft, so ist das nicht sehr überzeugend.

Die Leute mit den größten Einkommen sind zugleich auch sehr geschickt darin, sich der hohen Versteuerung, wenigstens teilweise, zu entziehen. Die Steuervorschriften für die höchsten Einkommensklassen sind dehnbarer und bieten einer raffinierten Auslegungskunst mehr Umgehungsmöglichkeiten als die Vorschriften für die mittleren und unteren Schichten. Wer ein größeres Einkommen hat, füllt seine Steuererklärung selber aus oder läßt sie von bezahlten Beratern anfertigen. Dabei mag er genauso steuerehrlich oder -unehrlich sein wie ein Lohn- oder Gehaltsempfänger mit niedrigem Einkommen. Aber er ist in wirtschaftlichen Dingen wagemutiger und verfügt über größere Möglichkeiten und reichere Erfahrung; vor allem stehen ihm die besten Anwälte, Bilanz- und Steuerfachverständigen zur Verfügung, die darauf spezialisiert sind und es geradezu als Sport betrachten, jede nur denkbare, gesetzlich eben noch zulässige Steuerermäßigung herauszuholen.

Je höher das Einkommen, je verschiedenartiger und verstreuter seine Quellen sind, desto größer ist im allgemeinen auch die Wahrscheinlichkeit direkter oder indirekter Steuerhinterziehung. Das kann man zwar, wie es in der Natur der Sache liegt, nicht eindeutig nachweisen, muß es aber annehmen. Große Summen werden mit allen möglichen Tricks wieder von der Steuer abgesetzt. Große Summen werden aber auch gar nicht erst angegeben, folglich auch nicht versteuert.

7.3 Die Privilegien der Konzernwelt

Die reichen Leute der amerikanischen Konzernwelt sind vermögend, aber große Vermögen sind nicht alles, was sie besitzen. Sie sind in der Lage, sich auch noch hohe Einkommen zu verschaffen und sie zu behalten. Aber hohe Einkommen sind noch nicht alles, was sie auf Dauer erwerben können. Zusätzlich zu großen Vermögen und Einkommen genießen sie die Privilegien der Konzernwelt, die zu einem Bestandteil des neuen Prestigesystems der amerikanischen Wirtschaft geworden sind. Diese Statusprivilegien der Führungsschicht der amerikanischen Wirtschaft sind heute selbstverständliche, wesentliche, zum normalen Geschäftsleben gehörende Begleiterscheinungen wirtschaftlichen Erfolges. Eine Kritik dieser Verhältnisse findet bei denen, die mächtig und einflußreich genug sind, daß sie die Dinge ändern könnten, nur wenig Interesse. Auch eine Kritik des Konzernsystems, in dem ja diese Privilegien ihre Wurzel haben, hat keinerlei Resonanz.

Von diesen Privilegien ist in den Einkommensteuer-Erklärungen oder den Vermögensaufstellungen nichts zu finden. Sie sind sozusagen die Sondervergünstigungen, deren sich die Generaldirektoren erfreuen. Die Sondervergünstigungen für die Angestellten und Arbeiter Amerikas – vorwiegend in Form von privaten Pensions- und Fürsorgeprogrammen oder Arbeitslosenunterstützungen – sind von 1,1% der Lohn- und Gehaltssumme des Jahres 1929 auf 5,9% im Jahre 1953 gestiegen.¹¹⁶ Welchen Betrag die Sondervergünstigungen ausmachen, deren sich die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsräte – Unternehmer ohne Risiko – erfreuen, ist nicht genau zu berechnen. Doch es läßt sich heute sagen, daß die Sonderleistungen an den Spitzeneinkommen einen beträchtlichen Anteil haben. Infolge dieser Sondervergünstigungen können die Leiter der amerikanischen Großbetriebe als Mitglieder einer unmittelbar privilegierten Klasse bezeichnet werden. Die Unternehmen, aus denen sie ihr Vermögen und ihre Einkünfte beziehen, sind zugleich auch die Quelle ihrer Vorrechte und Vergünstigungen. Die große Vielzahl dieser Privilegien erhöht ihren Lebensstandard ganz beträchtlich, sichert ihre finanzielle Lage gegen mögliche Wirtschaftskrisen, formt ihren ganzen Lebensstil und gibt ihnen genauso viel Sicherheit, wie sie die Konzernwirtschaft als Ganzes hat. Und da die Sonderleistungen dazu bestimmt sind, den Wohlstand und die Sicherheit der Führungskräfte in einer Weise zu vermehren, die alle Versteuerung ausschließt, verstärken sie auch die Loyalität der Begünstigten ihren Unternehmen gegenüber.¹¹⁷

Zu den üblichen Sonderleistungen, in deren Genuß der leitende Mann eines großen Unternehmens in der Regel kommt und von denen in seiner Steuererklärung nichts erscheint, gehören zum Beispiel:

- Übernahme aller Arzt- und Krankenhauskosten,
- Erstattung aller Klub-Beiträge,
- freie juristische und steuerliche Beratung durch Konzernanwälte und andere Experten,
- kostenlose Vermögensberatung,
- großzügige Spesenerstattung,
- kostenfreie Benutzung von Golfplätzen, Schwimmbädern und anderer sportlicher und gesellschaftlicher Einrichtungen,
- Stipendien für die Kinder,
- Dienstwagen,
- kostenlose Mahlzeiten in den Casinos usw.¹¹⁸

Als Dienstwagen waren im Jahre 1955 rund 37% aller Cadillac-Wagen in Luxusausführung im New Yorker Stadtteil Manhattan zugelassen; in Philadelphia waren es 20%.¹¹⁹ Ein zuverlässiger Beobachter bemerkte kürzlich:

Eine Firma, die ihre leitenden Angestellten bei guter Laune halten will, kann ihnen ohne weiteres ein firmeneigenes Flugzeug für Geschäftsreisen und eine Luxusjacht sowie ein schönes Jagd- und Fischrevier, beides zur Kundenbetreuung, zur Verfügung stellen. Sie kann auch mitten im Winter Sitzungen im sonnigen Florida einberufen und ihren führenden Leuten damit eine Gelegenheit verschaffen, kostenlos ein paar schöne Tage am Strand von Miami zu verbringen. Sie kann im heißesten Sommer ihre Direktoren in den kühlen Norden oder im Winter in den Süden reisen lassen, ihnen etwas Arbeit – oder ein paar Kunden – mitgeben, damit die Reise auch gerechtfertigt erscheint, und sie kann ihnen weiterhin stets und ständig Dienstwagen mit Chauffeur zur Verfügung stellen. Es versteht sich von selber, daß die Firma gern die hohen Aufnahme- und Jahresgebühren der vornehmsten Klubs bezahlt, damit ihre Direktoren dort Kunden bewirten und mit ihnen Golf spielen können; außerdem bezahlt die Firma Mittag- und Abendessen in den besten Restaurants der Stadt.¹²⁰

Dieses System der Sonderleistungen nach dem Motto: »Sie wünschen, wir bezahlen« hat sich ständig vergrößert. Es bietet doppelten Vorteil: dem leitenden Direktor ein zusätzliches Einkommen und der Firma eine vom steuerpflichtigen Einkommen absetzbare Ausgabe.

Natürlich gibt es tausend besondere Arten von Sonderleistungen, die bis zu kostbaren Geschenken wie Autos oder Pelzmänteln reichen können. Ähnliche Praktiken in der staatlichen Verwaltung sind weiten Kreisen bekanntgeworden und mußten schließlich abgestellt werden, doch in der Privatwirtschaft sind solche Freundschaftsgeschenke noch an der Tagesordnung, wie jeder eingeweihte Geschäftsmann bestätigen wird. Auch Angehörige fremder Firmen werden mit solchen Geschenken bedacht. Um einige Beispiele zu nennen:

- In den Jahren um 1910 gehörte der Ort White Sulphur Springs in den Bergen von West-Virginia derselben hohen gesellschaftlichen Sphäre an wie Bar Harbor und Newport. Im Jahre 1954 lud die Chesapeake und Ohio Eisenbahngesellschaft, Eigentümerin des luxuriösen Greenbrier Hotels in White Sulphur Springs, eine Anzahl von leitenden Wirtschaftsfunktionären als Gäste ein, die alle etwas mit dem Speditionsgeschäft zu tun hatten. Diese Gäste fühlten sich durch die Einladung geehrt. Noch im Jahre 1948 bezahlte die Eisenbahngesellschaft alles, aber die Resonanz bei den Prominenten aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft war so stark, daß sie jetzt ihre eigenen Spesenkonten strapazieren müssen, wenn sie nach White Sulphur Springs gehen. Das Hotel steht diesen Kreisen das ganze Jahr über zur Verfügung; das gesellschaftliche und geschäftliche Hauptereignis des Jahres aber ist das Frühjahrs-Festival.¹²¹
- In Florida wird zum gegenwärtigen Zeitpunkt eine ganze Stadt gebaut, deren Häuser das ganze Jahr über an Konzernmanager und ihre Gäste vermietet werden sollen. Die durchschnittliche »Einwohnerzahl« wird 3000 betragen. Die Firmen, die an dem Projekt beteiligt sind, können die Häuser entweder an ihre Angestellten vermieten oder die Unkosten für die Zeit, da sie von Kunden bewohnt werden oder als Konferenzort dienen, als Spesen vom steuerpflichtigen Einkommen absetzen.¹²²

- Die Continental Motors Corporation veranstaltet regelmäßig Entenjagden bei Lost Island im Staate Arkansas. In der Annahme, daß die übliche Form der Bewirtung mit Golf- und Cocktailparties, Festessen und Nachtclubs einem Konzernmanager, der ja überall als »wichtiger Kunde« gilt, schließlich zum Halse heraushängt, hat die Continental Motors Corporation ein besonderes Programm zur Betreuung der Kunden eingerichtet, das sich schon über fünfzehn Jahre gut bewährt hat. Besonders bei den Firmen der Grundstoffindustrie, wo die größten Abschlüsse getätigt werden und wo Generaldirektor mit Generaldirektor verhandelt, sind derartige Geschäftsabschlüsse gebräuchlicher als in der Gebrauchsgüterindustrie. Jeder Teilnehmer der Jagd ist Generaldirektor oder zumindest Direktor, General oder Admiral. In unmittelbarer Nachbarschaft haben mindestens drei andere große Konzerne ihre Jagdreviere. Zu den Gästen dieser Jagdpartien gehören außer den Kunden gewöhnlich auch die leitenden Angestellten der Firma.¹²³

Es ist allgemein bekannt, wenn auch wissenschaftlich noch ungenügend analysiert, daß innerhalb der Sonderleistungen das Spesenkonto eine bedeutende Rolle spielt. Niemand weiß – und es gibt auch keine Möglichkeit, es herauszufinden –, wieviel luxuriöser Aufwand und kostspielige Unterhaltung den heutigen privilegierten Klassen lediglich durch ihr Spesenkonto ermöglicht werden. Wie R. A. Girard bemerkt, erhalten bei manchen Firmen die Vorstandsmitglieder eine runde Summe, zum Beispiel 20.000 Dollar jährlich, die sie nach freiem Ermessen zur Bewirtung ausgeben können und nicht abzurechnen brauchen.¹²⁴ Die Steuerbeamten liegen mit den Konzernmanagern in einer dauernden Fehde wegen der Spesenkonten. Im allgemeinen sind sie jedoch der Auffassung, daß jeder Fall besonders liegt. Es gibt also keine festen Regeln, so daß jeder Steuerbeamte einen weiten Ermessensspielraum hat.

Die New Yorker Theater schätzen, daß 30 bis 40% ihres Publikums die Eintrittskarten per Spesenkonto abrechnen, und dieser Prozentsatz entscheidet über Blüte und Ruin der Theater.¹²⁵

Einer der besten Kenner berichtet, daß in Großstädten wie New York, Washington oder Chicago zu jeder Zeit weit mehr als die Hälfte aller Besucher der führenden Nachtlokale, Restaurants und Hotels ihren Firmen die Rechnung als Spesenbeleg einreichen und daß die Firmen ihrerseits diese Spesen von der Steuer abziehen. Derselbe Gewährsmann meint dazu:

Eine Spesenabrechnung hat etwas an sich, das selbst bei den honorigsten Leuten alle in ihnen schlummernden Neigungen zum Schwindeln, zur Hochstapelei und Ausschweifung wach werden läßt. Die Spesenrechnungen werden schon seit langem von ihren glücklichen Benutzern liebevoll als »Schwindelbögen« bezeichnet. Die Abrechnung von Spesen wird heute als eine Art scharfsinniger Wettstreit mit der Firmenbuchhaltung betrachtet, bei dem es als durchaus vertretbar gilt, die unwahrscheinlichsten Halbwahrheiten, Notlügen und Erfindungen zu gebrauchen, kurzum: Jedes Mittel ist recht, solange die angeführten Behauptungen nicht als falsch nachgewiesen werden können.¹²⁶

Wir haben noch keineswegs alle Privilegien und Vergünstigungen der reichen Leute der Konzernwelt aufgeführt, sondern uns auf einige wenige legale und offiziell sanktionierte Möglichkeiten beschränkt.

Viele dieser neuen Privilegien sind überall bekannt und gebräuchlich, auch außerhalb der Wirtschaft. Jeder Gouverneur hat seinen Gouverneurspalast, wo er mietfrei wohnt. Auch der Präsident der Vereinigten Staaten hat eine jährliche steuerfreie Aufwandsentschädigung von 50.000 Dollar, dazu freie Wohnung und Bedienung im Weißen Haus. Solche Annehmlichkeiten gelten heute als Selbstverständlichkeit. Das Besondere dieser

Entwicklung ist jedoch, daß die großen Konzerne zur eigentlichen Quelle dieser mit großem Reichtum verbundenen Privilegien geworden sind. Davon profitieren nicht nur die vermögenden Großaktionäre, sondern auch die Generaldirektoren und andere leitende Angestellte, und wenn sie, gerade guter Laune, liebevoll von ihren Konzernen als von einer großen Familie reden, dann kann man verstehen, daß sie damit gewissermaßen eine soziologische Wahrheit über die Klassenstruktur der amerikanischen Gesellschaft aussprechen. Denn Macht und Vorrechte des Besitzes haben in der Konzernwelt gewissermaßen einen kollektiven Charakter, so daß sich der Einzelne seiner Privilegien nur insoweit völlig sicher ist, wie er einen Teil dieser Konzernwelt darstellt.

7.4 Geizhalse und Verschwender – sind Millionäre glücklich?

Die Vereinigten Staaten sind nicht zu einem Land geworden, wo dem Vergnügen und der Macht des Einzelnen durch kleines Einkommen und hohe Steuern Grenzen gesetzt sind. Es gibt genügend Einkommen, die trotz aller Besteuerung sehr hoch bleiben, und darüber hinaus gibt es viele Möglichkeiten, die Steuern zu vermindern oder ganz zu umgehen. So ist in Amerika eine Schicht sehr reicher Leute entstanden. Manche besitzen mehr Geld, als sie selber jemals ohne große Mühe ausgeben können. Für viele dieser reichen Amerikaner spielen Preise überhaupt keine Rolle. Sie brauchen niemals auf die rechte Seite der Speisekarte zu schauen, niemals von irgend jemandem Befehle oder auch nur Anweisungen entgegenzunehmen, nie etwas Unangenehmes zu tun, es sei denn, sie hätten es sich selber auferlegt. Für sie gibt es keine Wahl zwischen verschiedenen Möglichkeiten, wenn die Alternative von der Rücksicht auf die Kosten abhängt. Sie *müssen* überhaupt nichts. Sie sind dem Anschein nach völlig frei.

Aber sind sie wirklich vollkommen frei? Die Antwort ist: ja. Innerhalb und nach den Begriffen ihrer Gesellschaft sind sie wirklich vollkommen frei.

Aber setzt ihnen nicht allein der Besitz so vielen Geldes schon an sich gewisse Grenzen? Die Antwort lautet: nein.

Aber sind das nicht voreilige Antworten, die unüberlegt gegeben sind? Gibt es nicht durchdachtere, tiefer gehende Antworten auf diese Fragen?

Die Gegenfrage lautet: Welche Art von tiefergehenden Antworten? Was bedeutet überhaupt Freiheit?

Was sie auch sonst noch bedeuten mag, so versteht man doch unter Freiheit zumindest die Macht, zu tun, was man tun möchte, und zwar wann und wie es einem beliebt. Und in der amerikanischen Gesellschaft liegen die Dinge so, daß die Macht, zu tun, was man will, wann und wie es einem beliebt, Geld erfordert. Geld bringt Macht, und Macht bringt Freiheit.

Wo aber liegen die Grenzen dieser Macht und Freiheit?

Nun, auch der Macht des Geldes sind natürlich Grenzen gesetzt, genauso wie der Freiheit, die auf dieser Macht beruht. Und es gibt auch psychologische Fußangeln für die reichen Leute Amerikas, wie es sie für Geizhalse und Verschwender in allen Schichten und in allen Ländern gibt. Diese Fußangeln hemmen die reichen Leute, ihre Freiheit in vollem Umfange wahrzunehmen.

Der Geizhals erfreut sich des Besitzes von Geld um des Besitzens willen. Der Verschwender hat Freude am Geldausgeben. Weder der eine noch der andere kann Geld als ein bloßes Mittel betrachten, zwischen verschiedenen Lebenszwecken, gleich welcher Art, frei zu wählen. Das Vergnügen des Geizhalses liegt in seinen potentiellen Geldausgaben, so daß er, um sich das Vergnügen zu erhalten, vor der wirklichen Ausgabe zu-

rückschreckt. Er fürchtet ständig, seine Möglichkeiten einbüßen zu können, und nimmt sie deshalb niemals wahr. Seine Sicherheit und Macht liegen in seinem angesammelten Schatz, und indem er fürchtet, ihn zu verlieren, fürchtet er, sich selber zu verlieren. Er ist weder ein nur geiziger Mann noch notwendigerweise ein nur geldgieriger Mann, er ist vielmehr der impotente Voyageur des Wirtschaftssystems, einer, für den Besitz des Geldes um seiner selbst willen – und nicht als Mittel zu irgendeinem Zweck – zum Lebensziel geworden ist. Er ist außerstande, den wirtschaftlichen Akt zu vollziehen. Und das Geld, das den meisten Menschen der Wirtschaft nur ein Mittel ist, wird für den Geizhals zum despotischen Selbstzweck.

Der Verschwender ist dagegen ein Mann, für den das Geldausgeben an und für sich schon die Quelle seines Wohlgefühls ist. Sein Glücksgefühl beim Einkaufsbummel rührt nicht von dem erwarteten Vergnügen an den gekauften Waren her. Vielmehr ist ihm das sinnlose Ausgeben des Geldes bereits Vergnügen und Lohn. Und in dieser Handlungsweise zeigt sich deutlich, wie wenig ihm Geld allein bedeutet. Er gibt es mit vollen Händen aus, um zu zeigen, daß er über pekuniäre Erwägungen erhaben ist, und läßt dabei doch erkennen, wie hoch er sie einschätzt.

Zweifellos gibt es unter den reichen Leuten Amerikas von heute beide Extreme, aber sie sind beide nicht typisch. Für die überwiegende Mehrzahl der reichen Amerikaner bleibt das Geld ein angenehmes Tauschmittel, ein an sich nur unbedeutendes Mittel zu einer Vielzahl konkreter Zwecke. Die allermeisten schätzen das Geld, weil sie damit Komfort, Vergnügen, Prestige und Laster, Sicherheit und Macht, Freiheit und Langeweile kaufen können.

Auf den untersten Stufen des Geldsystems ist niemals genug Geld vorhanden, wobei Geld für Leute, die von der Hand in den Mund leben, eine im wahrsten Sinne des Wortes lebenswichtige Rolle zu spielen pflegt. In gewisser Beziehung ist man noch unterhalb des Geldsystems, denn man hat niemals genug Geld, um einen festen Platz in diesem System einzunehmen.

Auf den mittleren Stufen erscheint das Geldsystem wie eine endlose Tretmühle. Man bekommt nie genug, und auch wenn man 6000 Dollar im Jahr verdient, kommt man nicht aus, genauso wenig wie mit den 8000 Dollar im nächsten Jahr. Unter den Menschen dieser Einkommensstufen kommt der Verdacht auf, daß sie auch mit 15.000 Dollar jährlich noch immer in der Tretmühle und Gefangene des Geldsystems sein würden.

Doch oberhalb eines gewissen Punktes in der Skala des Wohlstandes tritt ein qualitativer Umschlag ein. Dann weiß der Reiche, daß er so viel hat, daß er überhaupt nicht mehr über Geld nachzudenken braucht. Nur er hat den Kampf ums Geld gewonnen; und damit ist er auch schon über den Kampf ums Geld erhaben. Es ist nicht übertrieben, wenn man behauptet, daß in einer vom Geld beherrschten Gesellschaft nur derjenige völlig frei ist, der den Kampf gewonnen hat und darüber steht. Von da an ist das Geschäft des Geldverdienens und alles, was damit zusammenhängt, keine Last mehr. Von da an trifft es nicht mehr zu, daß es, je mehr man hat, um so schwieriger wird, mit dem Verdienten auszukommen. In diesem Sinne können wir die Reichen als Verbraucher par excellence bezeichnen.

Für die ganz Armen reicht es niemals zum Notwendigsten. Für die mittleren Schichten kommen immer neue Bedürfnisse, und wenn sie auch nicht notwendig sind, so verlangt doch das Prestige danach. Für die ganz Reichen gibt es keine Frage des Auskommens, und soweit der Mensch überhaupt frei sein kann, sind sie frei.

Die Vorstellung, daß ein Millionär an der Spitze unserer Gesellschaft nichts als traurige Leere und Langeweile empfindet, daß steinreiche Leute nicht wissen, was sie mit ihrem Geld anfangen sollen, daß der reich Gewordene unzufrieden ist und der schon reich Geborene bei allem Reichtum klein und arm ist – kurz, der Gedanke, daß Reichtum un-

glücklich macht –, diese Vorstellung ist im wesentlichen nichts als ein Trost, den diejenigen erfunden haben, die selber nicht reich sind und sich über diese Tatsache irgendwie hinwegtrösten müssen. Reichtum ist im heutigen Amerika sehr erfreulich und führt unmittelbar zu vielen weiteren Annehmlichkeiten.

Wirklich reich sein heißt, die Mittel besitzen, um in großem Stil alle kleinen Wünsche, Träume und Begierden erfüllen zu können. »Reichtum bringt große Vorrechte«, hat Balzac einmal gesagt, »doch der beneidenswerteste Vorteil des Reichtums liegt in der Macht, die er mit sich bringt, seine Gedanken und Pläne restlos auszuführen, den Lebensdurst zu stillen, indem man seinen unzähligen Launen nachgibt.«¹²⁷ Vielleicht sind die Reichen auch nichts anderes als Menschen mit menschlichen Schwächen, aber ihr Spielzeug ist größer, und sie haben mehr davon als andere, und wenn sie noch mehr haben wollen, bekommen sie es sofort.

Eine andere Frage ist, ob die Reichen glücklich sind. Dafür gibt es weder Beweise noch Gegenbeweise. Aber wir dürfen nicht vergessen, daß die Millionäre Amerikas Sieger in einem Gesellschaftssystem geworden sind, in dem Geld und Geldeswert die höchsten Ziele darstellen. Falls sie dennoch nicht glücklich sein sollten, so aus dem gleichen Grund, warum keiner von uns wirklich glücklich ist. Die Vorstellung, daß sie unglücklich sind, wäre ganz unamerikanisch. Denn wenn Erfolg unzufrieden und Reichtum unglücklich macht, dann wäre das Streben aller vernünftigen Männer Amerikas sinnlos.

Selbst wenn jedermann in den Vereinigten Staaten unglücklich wäre, so wäre das noch lange kein Grund zu der Vermutung, daß die Multimillionäre deshalb unglücklicher sein müßten als andere. Falls aber jedermann glücklich wäre, dann gäbe es erst recht keinen Grund anzunehmen, daß die Reichen von dieser allgemeinen Stimmung ausgenommen sein müßten. Wenn nun die Sieger in einem Wettstreit, auf den das ganze Gesellschaftssystem ausgerichtet ist, auch nicht »glücklich« sein sollten, sind dann vielleicht diejenigen glücklich, die verlieren? Soll man vielleicht annehmen, daß nur der, der nicht *von*, sondern *in* der amerikanischen Gesellschaft lebt, glücklich sein kann? Wäre es ein Unglück, zu verlieren, und ein Schrecken, zu gewinnen, dann wäre das ganze Erfolgsstreben ein wahrhaft trauriger Wettstreit, vor allem, weil niemand in Amerika umhin kann, daran teilzunehmen. Denn aus dem Wettstreit auszuschneiden bedeutet objektiv verlieren, und wer subjektiv glaubt, nicht verloren zu haben, während er objektiv verspielt hat, ist dem Irrsinn nahe. Wir müssen einfach glauben, daß die amerikanischen Millionäre glücklich sind, andernfalls würde unser Vertrauen in Sinn und Zweck des ganzen Strebens erschüttert. Unter den vielen möglichen Werten der menschlichen Gesellschaft gibt es nur ein einziges Ziel, das wirklich allgemein und von jedermann in Amerika akzeptiert wird: Dieses Ziel heißt Geld, und wer, weil er nicht zu den Siegern gehört, den Wert des Sieges schmälern will, erinnert an den Fuchs, der die Trauben für sauer erklärte, weil sie ihm zu hoch hingen.

»Er ist König«, erklärt eine von Balzacs Gestalten, »er kann tun, was ihm beliebt. Er steht über allen Dingen wie alle reichen Leute. Für ihn ist infolgedessen der Satz, daß alle Franzosen vor dem Gesetz gleich sind, nichts anderes als eine Lüge. Er gehorcht nicht den Gesetzen, sondern die Gesetze gehorchen ihm. Für Millionäre gibt es kein Schafott und keinen Henker.« – »Doch, es gibt einen Henker«, lautet die Antwort bei Balzac, »die Millionäre sind ihre eigenen Henker!« – »Noch so ein dummes Vorurteil«, erwidert darauf der Bankier.¹²⁸

7.5 Die politische Macht der Wirtschaft

Die neuen Privilegien der reichen Männer der Wirtschaft Amerikas haben zwar mit der Macht des Geldes in der Sphäre des Konsums und der persönlichen Bereicherung zu tun, aber die Macht des Geldes, die Vorteile der wirtschaftlichen Stellung, das gesellschaftliche und politische Gewicht der von ihnen beherrschten Wirtschaftsunternehmen beschränken sich keineswegs auf die Sphäre des Konsums und der reinen Vermögensanhäufung. Tatsächlich ist vom Standpunkt der amerikanischen Elite, von der die reichen Männer der Wirtschaft nur ein Teil sind, die Macht über die Verbrauchsgüter nicht annähernd so wichtig wie die institutionelle Macht des Reichtums.

1. Die amerikanische Verfassung ist der allein maßgebende Gesellschaftsvertrag der Vereinigten Staaten. Der 14. Zusatzartikel zu dieser Verfassung sanktioniert die heutige Konzernwirtschaft, die die Quelle der Macht und des Reichtums von Generaldirektoren und Großaktionären ist. Innerhalb der staatlichen Ordnung bilden die Männer der Konzern-Elite eine Führungsgruppe, eine eigene Hierarchie, die von oben herab verwaltet wird. Heute wird die Spitze der Konzernwelt von den leitenden Funktionären gebildet, und die Konzernwelt ihrerseits ist ein wirtschaftlich souveräner Staat innerhalb der politisch souveränen Nation geworden. Bei den Konzernherren liegt die wirtschaftliche Initiative, und sie sind sich dessen voll bewußt und betrachten sie als ihr natürliches Vorrecht. Mit Mißmut beobachten diese Feudalherren der Wirtschaft die Maßnahmen der Bundesregierung auf dem Gebiete der Sozialversicherung, Arbeitslosenfürsorge und Wohlfahrt. Für sie sind Arbeitnehmer, Lieferanten und Verteiler nur untergeordnete Mitglieder der von ihnen beherrschten Welt, und sie betrachten sich selber als Einzelwesen typisch amerikanischer Prägung, die die Spitze des Erreichbaren erreicht haben.

Sie leiten die private Konzernwirtschaft, und man kann nicht behaupten, daß die Regierung sich in den letzten Jahren allzusehr in diese Sphäre eingemischt hätte, denn welche staatliche Lenkungsbehörde wir auch betrachten – fast alle sind zu Vertretern der Konzerninteressen geworden.¹²⁹ Dabei ist die Kontrolle von Produktionsmitteln nicht nur eine Kontrolle von Dingen, sondern auch von Menschen, die, weil sie selber besitzlos sind, die Produktionsmittel bedienen müssen. Wer die Produktionsmittel kontrolliert, beherrscht und beschränkt auch das Arbeitsleben der Menschen in den Fabriken, Büros und Werkstätten, bestimmt die Entwicklung des Arbeitsmarktes oder kämpft zumindest mit den Gewerkschaften und der Regierung um den Einfluß auf diese Entwicklung. Die Kontrolle der Produktionsmittel bedeutet auch, im Namen des Unternehmens darüber zu entscheiden, wieviel wovon hergestellt und wann, wie und wieviel dafür investiert wird.

2. Mit Hilfe des Geldes läßt sich die wirtschaftliche Macht seiner Besitzer direkt in politischen Einfluß umsetzen. Schon zu Ende des vorigen Jahrhunderts haben Großindustrielle politische Kampagnen geführt und Multimillionäre haben Politikern als inoffizielle Berater beigegeben. Hier wären vor allem die Mellons, die Pews und die du Ponts zu nennen, und auch die Ölmillionäre von Texas haben in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg beträchtliche Gelder in die Kassen bestimmter Politiker fließen lassen.¹³⁰
3. Aber es sind weniger die direkten Beiträge zu den Wahlkampagnen, die die politische Macht der Wirtschaft widerspiegeln. Und es sind in weit höherem Maße die Generaldirektoren – die Reorganisatoren der großen Klasse der Besitzenden – als die Multimillionäre selber, die die vom Besitz verliehene Macht in die Waagschale der Politik geworfen haben. In dem Maße, wie die Welt der Großindustrie und des Großkapitals immer enger in das politische Geschehen verwickelt wurde, verbanden sich die Generaldirektoren mit den Politikern, insbesondere mit denen,

die die politische Führungsgruppe in der Regierung der Vereinigten Staaten bilden: mit den Männern in den Schlüsselpositionen.

Die Wirtschaftsführer des 19. Jahrhunderts, so hat man uns gelehrt, waren gerissene Händler, skrupellose, harte Pioniere und waghalsige Spekulanten. Aber mit der Entwicklung zur Konzernwirtschaft und angesichts der wachsenden Einmischung des Staates in die wirtschaftliche Sphäre hat sich der amerikanische Wirtschaftsführer immer mehr zum Manager und geschickten Wirtschaftspolitiker entwickelt. Heute muß der erfolgreiche Wirtschaftsführer entweder als vermögender Manager oder als Manager von Vermögen die Macht besitzen, jene staatlichen Stellen zu beeinflussen oder gar zu kontrollieren, bei denen für die Konzernwirtschaft folgenreiche Entscheidungen gefällt werden. Die Kriege haben diese Entwicklung zweifellos begünstigt, denn in Kriegszeiten besteht die Notwendigkeit, mit politischen wie mit wirtschaftlichen Mitteln die Konzernwirtschaft zu fördern. Zudem ist jeder Krieg für die Entwicklung der Konzernwirtschaft günstig. Innere Gegensätze werden zurückgedrängt, staatliche Belange, selbst die der nationalen Sicherheit, werden mit denen der privaten Konzernwirtschaft gleichgesetzt.

Vor dem ersten Weltkrieg bekämpften sich die Wirtschaftsführer untereinander, nach Kriegsende schlossen sie sich zusammen und bildeten eine gemeinsame Front gegen die Verbraucher.¹³¹

Während des zweiten Weltkrieges saßen sie selber in zahllosen Sachverständigenausschüssen, und nicht wenige einflußreiche Männer der Wirtschaft erhielten Reserveoffiziersrang und damit direkten Zugang zur militärischen Hierarchie.¹³² Alle diese Entwicklungstendenzen waren schon lange erkennbar, aber unter der Eisenhower-Regierung rückten die Konzernmanager auch offiziell in die Schlüsselstellungen der staatlichen Exekutive ein. Der früher verschleierte Einfluß braucht sich heute nicht mehr zu tarnen.

Eine ausführliche Beweisführung erübrigt sich, wenn wir uns die Worte ins Gedächtnis rufen, die der Innenminister, Douglas McKay, im April 1953 vor einer Handelskammer sprach:

Wir sind als eine Regierung an die Macht gekommen, die Geschäfts- und Industrieinteressen repräsentiert.¹³³

Und der Verteidigungsminister Wilson konnte unwidersprochen feststellen, daß die Interessen der Vereinigten Staaten von Amerika und die der General Motors Corporation identisch seien. Solche Vorfälle mögen zwar vorn politischen Standpunkt aus töricht wirken – oder wären es, wenn es eine Opposition gäbe –, doch enthüllen sie nicht auch tiefverwurzelte Überzeugungen und Absichten?

Es gibt Wirtschaftsführer, die vor solchen politischen Identifizierungen zurückschrecken wie »nicht-parteigebundene« Gewerkschaftsführer vor einer Propaganda für eine dritte Partei. Lange Zeit hindurch sahen sich die Wirtschaftsführer in die Opposition gedrängt, bis dann die Klügeren unter ihnen ihre Zeit gekommen sahen. Bevor Präsident Eisenhower sein Amt übernahm, konnten sie ihre Macht ohne politische Verantwortung ausüben. Nach Eisenhower ist es für sie nicht mehr so leicht, die Verantwortung zu leugnen. Wird man nicht sie, und damit die ganze Konzernwirtschaft, für schuldig erklären, falls etwas mißlingen sollte?

Aber John Knox Jessup, Chefredakteur der Zeitschrift *Fortune*, ist der Ansicht, daß die Konzernwirtschaft dazu berufen sei, das altertümliche System der amerikanischen Bundesstaaten zu ersetzen und damit das Vakuum auszufüllen, das in den mittleren Machtbereichen Amerikas herrscht. Denn als Chef der großen Lebensgemeinschaft des Konzerns hat der Manager auch die politische Aufgabe, seine Leute einigermmaßen zufriede-

denzustellen. Jessup meint nun, daß die Balance zwischen wirtschaftlichem und politischem Bereich schon weitgehend verlorengegangen sei. Er fügt hinzu:

Jeder Präsident, der ein reiches Land regieren will, ist von der Konzernwirtschaft mindestens ebenso sehr abhängig wie diese von ihm und wahrscheinlich sogar sehr viel mehr. Seine Abhängigkeit ähnelt der des Königs Johann von den adeligen Grundbesitzern, die ihm die Magna Charta aufzwangen.¹³⁴

Im allgemeinen haben indessen die Wirtschaftsführer Amerikas eine Ideologie, die man als »Konservatismus ohne Ideologie« bezeichnen kann. Sie sind konservativ, und wenn es aus keinem anderen Grunde wäre, als daß sie sich als eine Art Bruderschaft der Erfolgreichen fühlen. Sie sind ohne Ideologie, weil sie sich für »praktisch« denkende Männer halten. Sie werfen keine Probleme auf, sie wählen nur zwischen den ihnen gebotenen Alternativen, und soweit sie doch eine Ideologie haben, muß sie von den Entscheidungen abgeleitet werden, die sie treffen.

Während der letzten dreißig Jahre, genauer seit dem ersten Weltkrieg, ist der Unterschied zwischen Politikern und Männern der Wirtschaft immer geringer geworden. Allerdings sind die Konzernmanager im allgemeinen immer etwas mißtrauisch gegen einen der ihren, der allzulange in der politischen Arena verweilt. Kurze Gastspiele sind ihnen lieber, denn brauchen sie keine Verantwortung zu tragen. Dennoch haben in den letzten Jahren immer mehr führende Vertreter der Wirtschaft leitende Positionen in der Staatsverwaltung und Regierung übernommen. Das Ergebnis war eine ganze neue Wirtschaftspolitik mit Männern am Steuer, die die Interessen der Großaktionäre vertreten.

Die sich aus der offensichtlichen politischen Macht der Großaktionäre ergebenden Fragen berühren weniger die persönliche Integrität der Betroffenen und noch weniger ihren persönlichen Gewinn an Vermögen, Prestige und Macht. Diese zwar wichtigen, aber hier noch nicht zur Debatte stehenden Fragen werden wir noch erörtern, wenn wir auf die Struktur der Macht-Elite als Ganzes und die höhere Unmoral zu sprechen kommen. Die an dieser Stelle entscheidende politische Frage ist, ob sich aus den genannten Tatsachen der Beweis für eine strukturelle Verbindung zwischen den Großaktionären und der politischen Führungsgruppe ergibt.

Beherrschen heute die Multimillionäre und Generaldirektoren, die Oberschichten der örtlichen Gesellschaft, die »oberen 400« der Metropolen, die Führungsgruppen und Cliquen der Konzernwelt tatsächlich die Machtpositionen in der politischen Führung des Staates? Nun, sie haben natürlich manche Posten in der Staatsverwaltung erobert und viele Privilegien darin erworben. Aber sind sie politisch aktiv gewesen und bis heute geblieben? Entgegen der offiziellen Legende, entgegen dem, was die Gelehrten schreiben und was das Volk sich erzählt, ist die Antwort auf diese Frage ein zwar sehr verklausuliertes, aber doch ganz entschiedenes Ja.

Wir würden indessen einem großen Irrtum unterliegen, wenn wir glaubten, daß der politische Apparat nichts anderes als ein bloßer Ableger der Konzernwelt oder einfach von den Repräsentanten der Großaktionäre übernommen worden sei. Die amerikanische Regierung ist nicht einfach eine Art Komitee der herrschenden Klasse. Sie besteht vielmehr aus mehreren untereinander verbundenen Komitees, und neben den Vertretern der Konzerninteressen sitzen in diesen Ausschüssen auch Vertreter anderer Hierarchien. Unter ihnen sind die Berufspolitiker die kompliziertesten Persönlichkeiten. Neu hinzugekommen sind die führenden Militärs des Pentagon.

8 Die Militärs ●

Während des 18. Jahrhunderts wurden die Betrachter der historischen Szene auf eine Entwicklung aufmerksam, die für die Gewaltenteilung an der Spitze der modernen Gesellschaft kennzeichnend ist: Zivilisten kamen an die Regierung und waren imstande, sich die Vertreter der militärischen Gewalt unterzuordnen, deren Macht eingeeengt und neutralisiert wurde und dementsprechend abnahm. Zwar hatte es auch schon vorher Zeiten und Gelegenheiten gegeben, da Militärs den Zielen der Zivilisten dienten, aber es waren doch Ausnahmefälle. Diese Entwicklung, die ihren Höhepunkt im 19. Jahrhundert erreichte und die bis zum Ausbruch des ersten Weltkrieges anhielt, erschien einfach deshalb bemerkenswert, weil es dergleichen in solchem Ausmaß noch nie gegeben hatte.

Im 20. Jahrhundert kam in allen Industriestaaten der Welt diese bedeutsame, aber unsichere und leider kurzfristige Herrschaft der zivilen Gewalt ins Wanken, und heute, nach dem Ende der langen Periode ohne weltweite Kriege, die von den Tagen Napoleons I. bis zum ersten Weltkrieg dauerte, setzt der altgewohnte Gang der Geschichte sich wieder durch. Überall in der Welt kommen die Militärs wieder an die Macht, definiert man nun wieder die Wirklichkeit mit ihren Begriffen. Auch in Amerika sind sie in das politische Vakuum einmarschiert. Obwohl mit leisem Mißtrauen aufgenommen, haben sich zu den Interessenvertretern der Konzernwirtschaft und den Berufspolitikern jetzt die Generäle und Admirale gesellt; sie haben immer mehr Macht auf sich vereinigt, um schwerwiegende Entscheidungen zu treffen oder doch beeinflussen zu können.

8.1 Das stehende Heer

Alle Politik ist Kampf um Macht, und das äußerste Mittel der Macht ist die Gewalt. Warum ist dann nicht die Militärdiktatur die normale und übliche Regierungsform? Tatsächlich haben die Menschen während des größten Teils ihrer Geschichte unter der Herrschaft des Schwertes gelebt, und bei jeder wirklichen oder eingebildeten Störung der menschlichen Verhältnisse hat sich die Gesellschaft der militärischen Herrschaft unterworfen. Heutzutage neigen wir dazu, diese doch offenkundigen geschichtlichen Tatsachen zu übersehen, weil wir gewisse Wertmaßstäbe übernommen haben, die im 18. und 19. Jahrhundert unter einem Regime ziviler Natur entstanden waren. Zwar ist, wie wir wissen, Gewalt das letzte Mittel der Macht, aber innerhalb des Staates und zwischen den Nationen führt der Machtkampf nicht in jedem Falle zur Gewaltanwendung. Unseren Staatstheorien entsprechend hat uns die Verfassung Einrichtungen gegeben, in denen die Gewalt auf ein Mindestmaß beschränkt und wirksamer Kontrolle durch zivile Instanzen unterworfen wird. Während der langen Friedenszeit, die das Abendland im 19. Jahrhundert erlebte, wurde die Geschichte von den Politikern, den Unternehmern und Juristen bestimmt, weniger von Generälen und Freibeutern. Aber wie kam eine so relativ lange Friedenszeit zustande, wie konnten die Zivilisten mächtiger werden als die Männer der Gewalt?

In seiner Analyse des Militärs stellt Gaetano Mosca¹³⁵ eine Behauptung auf, die wir zwar nicht für richtig halten, die uns aber nicht daran hindert, seinen allgemeinen Gedankengängen zu folgen. Er setzt voraus, daß es in jeder Gesellschaft eine bestimmte Zahl von Männern gibt, die bei entsprechender Herausforderung Gewalt anwenden. Wenn nun, meint Mosca, solche Männer Genie und eine große geschichtliche Chance haben, ersteht ein Napoleon; wenn sie ein großes Ideal haben, ein Garibaldi, und wenn sie nur eine günstige Gelegenheit nutzen, entsteht ein Mussolini – oder, wie wir hinzufügen möchten, in einer vom Gewinnstreben beherrschten Zivilisation ein Gangster.

Doch Mosca meint nun, man könne solche Männer auch zähmen, wenn man ihnen im gesellschaftlichen Ganzen eine feste Aufgabe übertrage. Dann entsteht der Berufssoldat, der sich in der Regel dem Zivilisten unterordnet. Nun hat es in der Weltgeschichte gewiß auch schon andere Grundlagen für einen dauerhaften inneren Frieden gegeben als stehende Heere von Berufssoldaten. Es gab den »Gottesfrieden«, den die Priesterschaft erzwang, und den »kaiserlichen Frieden«, der im mittelalterlichen Europa denen aufgezungen wurde, die der Meinung waren, daß ihre Ehre und Macht allein vom Schwerte abhängen. Aber die wichtigste Wahrheit, die uns die moderne Geschichte, wenn nicht die ganze Weltgeschichte, über den Frieden lehrt, ist, wie nicht anders zu erwarten, in sich widerspruchsvoll: Der Frieden ist eine Folge von Zentralisation und Monopolisierung der Gewalt durch den Nationalstaat gewesen. Daß sich die heutige Welt aus über achtzig solcher Nationalstaaten zusammensetzt, ist andererseits die erste Voraussetzung für einen modernen Krieg.

Bevor es Nationalstaaten gab, konnten die Krieger Gewalt im unmittelbaren Umkreis anwenden, und der europäische wie auch der orientalische Feudalismus war in vieler Hinsicht die örtlich gebundene Herrschaft von Kriegersleuten. Ehe der Nationalstaat die Gewaltmittel zentralisierte und monopolisierte, mußte sich Macht immer wieder im Umkreis kleiner, weit verstreuter Zentren erneuern, und die Herrschaft örtlicher Kriegerbanden war in der vernationalen Geschichte der Menschheit durchaus üblich. Nehmen wir das Beispiel Spaniens, wo unter Ferdinand und Isabella, die die Nation schufen, aus dem Wegelagerer ein Mann der Krone wurde, nach geraumer Zeit der Conquistador und wieder nach einer gewissen Zeit der Offizier der Königin. Örtliche Gewalt herrscher wurden, kurz gesagt, zu Mitgliedern eines stehenden nationalen Heeres, das dem Befehl eines zivilen Staatsoberhauptes unterstand.

Was ist das nun für eine bemerkenswerte Einrichtung, die die Kampflust gewalttätiger Männer im Zaume zu halten und unter zivile Autorität zu zwingen vermag, so daß sie den unbedingten Gehorsam zum wichtigsten Punkt in ihrem Ehrenkodex machten? Welche Gründe veranlassen die stehende Armee einer solchen Nation, wenn sie die Gewalt monopolisiert hat und stark genug geworden ist, sich die Gesellschaft zu unterwerfen, von dieser Möglichkeit keinen Gebrauch zu machen? Warum beugt sie sich stattdessen, wie es häufig der Fall ist, der zivilen Autorität des Staatsoberhauptes? Wie kommt es überhaupt, daß selbst Armeen sich irgendwem unterordnen? Worin liegt das Geheimnis eines stehenden Heeres?

Es gibt dabei keine Geheimnisse, sondern nur ganz offene, jedermann sichtbare Verfahrensweisen, die stets angewendet werden, wenn stehende Heere ziviler Kontrolle unterliegen. Zunächst einmal sind diese Armeen Einrichtungen »aristokratischen Charakters«. Jeder Versuch, diesen Charakter zu ändern, ist fehlgeschlagen, beispielsweise der der ersten Bolschewisten, die Rote Armee nach anderen Prinzipien zu organisieren. In jedem stehenden Nationalheer wird eine deutliche Unterscheidung zwischen Offizieren und Mannschaften gemacht, wobei die Offiziere gewöhnlich aus der herrschenden Schicht der Zivilbevölkerung genommen werden oder aus Kreisen, die mit den Interessen der herrschenden Schicht sympathisieren. Dementsprechend ist das Gleichgewicht der Kräfte innerhalb des stehenden Heeres ein Spiegelbild der Machtverhältnisse in der Gesellschaft. Und schließlich bietet das stehende Heer gewisse Vergünstigungen, nach denen selbst Männer der Gewalt häufig verlangen: die Sicherheit des Arbeitsplatzes und mehr noch der voraussichtlich zu erwerbende Ruhm eines nach strengem Ehrenkodex ausgerichteten Lebens.

Soll man annehmen, fragte John Adams gegen Ende des 18. Jahrhunderts, daß die Soldaten der stehenden Heere Europas aus rein patriotischen Motiven in der Armee dienen? Sind ihre Offiziere Männer, die aus Einsicht und Hingabe handeln und erst in einem künftigen Leben Lohn erwarten? Setzen sie ihr Leben und ihre Gesundheit aus mora-

lischem oder religiösem Pflichtgefühl aufs Spiel? Es mag vereinzelt solche Fälle geben, wer aber glaubt, daß alle oder auch nur die Mehrzahl dieser Männer Helden sind, die sich von derartigen Motiven und Grundsätzen leiten lassen, der beweist damit nur, daß er sie nicht richtig kennt. Kann ihr Sold als ausreichender Anreiz betrachtet werden? Gewiß nicht, denn dieses sehr bescheidene Entgelt allein könnte niemanden in Versuchung führen, auf einen Lebenserfolg in anderen Bereichen, verbunden mit den Annehmlichkeiten von Familie und Heim, zu verzichten und sich diesem äußerst anstrengenden und gefährlichen Handwerk zu widmen. Nein, nur die Aussicht auf Ruhm ist es, die die Soldaten dienen läßt.

Der Soldat vergleicht sich mit seinen Kameraden und strebt nach Beförderung zum Korporal. Die Unteroffiziere wetteifern miteinander, Sergeanten zu werden, und die Sergeanten vollbringen Bravourstücke, um Offiziersanwärter zu werden. So strebt jeder einzelne Mann einer Armee dauernd danach, noch höher aufzusteigen, so wie jeder Bürger eines Gemeinwesens ständig danach strebt, eine höhere gesellschaftliche Stellung einzunehmen, damit seine Mitmenschen ihm mehr Aufmerksamkeit schenken.¹³⁶

Der Lohn für den Verzicht der Militärs auf politische Macht waren Ruhm, Ehre und Prestige. Dieser Verzicht ging schließlich so weit, daß er in den militärischen Ehrenkodex aufgenommen wurde, daß das Offizierskorps, das in einer eigenen Lebens- und Berufssphäre alles unter klarer, sauberer Kontrolle hatte, eine Abneigung gegen die Politik als ein schmutziges, unsicheres und unwürdiges Spiel entwickelte. Wenn die Offiziere die Maßstäbe ihres Ehrenkodex anlegten, fanden sie oft genug, daß die Politiker unfähige Kreaturen sind, die in einer Welt der Unsicherheit leben.

Nicht überall und immer hat sich die Entwicklung der Standesehre des Berufssoldaten zugunsten der Vorherrschaft des zivilen Elements ausgewirkt. Als Beispiel mögen die lateinamerikanischen Länder dienen, wo es Sitte war und ist, daß jedesmal, wenn Offiziere in der Regierung Fuß fassen konnten, sie alle Gewalt an sich zu reißen trachteten; und wenn sie nicht Fuß fassen konnten, gingen sie oftmals an die Vorbereitung eines gewaltsamen Umsturzes.

8.2 Politik – ein schmutziges Spiel?

Alle diese Erwägungen über die Rolle des Militärs und seinen Einfluß auf die Politik beziehen sich zwar auf Tatsachen und Tendenzen, die in der ganzen Welt beobachtet werden können, gelten aber in verschärfter Form für die Streitkräfte der Vereinigten Staaten von Amerika, ihre Generäle und Admirale. Wie andere Nationen entstanden auch die Vereinigten Staaten durch Gewalt, aber ihre Entstehung fiel in eine Zeit, als der Krieg schon seine Macht über die menschliche Gesellschaft verloren zu haben schien. Außerdem entstanden die Vereinigten Staaten in einem Teil der Welt, der für die damaligen Kriegsmittel schwer erreichbar war, der seiner geographischen Struktur nach nicht leicht verwüstet werden konnte und dessen Bewohner nicht in ständiger Furcht vor kriegerischen, wohlausgerüsteten Nachbarn zu leben brauchten. Dementsprechend boten die Vereinigten Staaten in der ersten Zeit nach ihrer Entstehung alle Voraussetzungen für eine dauerhafte zivile Regierung und eine wirksame Beschränkung etwa vorhandener militärischer Ambitionen.

Als ein junger Staat, dessen nationale Revolution gegen die von den Engländern bezahlten fremden Söldner geführt worden war, als eine Nation, die am eigenen Leibe Einquartierungen und Requisitionen erfahren hatte, konnte Amerika kaum große Sym-

pathien für Berufssoldaten entwickeln. Als ein von schwachen Nachbarn, Indianern und von riesigen Ozeanen umgebenes weites Land brauchten die Vereinigten Staaten nicht während des ganzen 19. Jahrhunderts die Last einer ständig unterhaltenen großen Armee zu tragen. Hinzu kam noch, daß seit der Verkündung der Monroe-Doktrin bis zu ihrer Anwendung auf Großbritannien gegen Ende des 19. Jahrhunderts die britische Flotte zwischen den USA und den europäischen Kontinentalstaaten stand, um die britischen Märkte in der westlichen Hemisphäre zu schützen. Noch nach dem ersten Weltkrieg hatte Amerika bis zum Aufstieg des Hitler-Reiches kaum irgendeine militärische Bedrohung zu befürchten. Es war zur Gläubigernation des bankrotten Europa aufgestiegen. All das läßt den Eindruck entstehen, daß die USA, wie vorher die britischen Inseln, eine starke Kriegsflotte nötiger brauchten als eine Armee. Kriegsflotten haben aber vielfach einen weitaus geringeren Einfluß auf die nationale Gesellschaftsstruktur als Landheere; sie eignen sich weniger zur Unterdrückung von Volksaufständen. Im großen und ganzen gesehen spielten bis zum Beginn des zweiten Weltkrieges die Generäle und Admirale der Vereinigten Staaten keine wesentliche Rolle im politischen Leben der Nation, die zivile Vorherrschaft stand fest und blieb unbestritten. Von einem Land, dessen Bewohner sich in allererster Linie mit dem Erwerb von Privatvermögen befaßten, ist kaum zu erwarten, daß es gern bereit ist, viel Geld für einen Haufen Leute auszugeben, die vom wirtschaftlichen Standpunkt aus parasitär genannt werden müssen.

Ein Land, dessen Mittelstand die Freiheit und die persönliche Initiative über alles stellt, konnte keine große Achtung für das Soldatentum und seine Disziplin aufbringen, zumal Soldaten in anderen Ländern oftmals zur Sicherung tyrannischer Herrschaft eingesetzt wurden. So förderten in den Vereinigten Staaten die wirtschaftlichen Kräfte und das politische Klima die Geringschätzung des Militärs durch die Zivilisten. Man hielt es bestenfalls für ein gelegentlich notwendiges Übel, aber stets für eine Last.

Die Verfassung der Vereinigten Staaten ist ihrer ganzen Struktur nach ein Ausdruck der Furcht vor der Bildung einer Militärmacht. Man bestimmte deshalb, daß der Präsident als Zivilist Oberbefehlshaber aller Streitkräfte und in Kriegszeiten auch der Miliz der Bundesstaaten sein sollte. Nur der Kongreß konnte den Krieg erklären oder Mittel für militärische Zwecke bewilligen – und auch dann nur jeweils für zwei Jahre. Die einzelnen Bundesstaaten behielten ihre eigene Miliz, die ein von der Nationalarmee völlig selbständiges Dasein führte. Die Verfassung sah keine militärischen Berater für die zivilen Führer vor, und die wenigen Verfassungsartikel, die Gewaltanwendung zuließen, gestatteten sie nur sehr zurückhaltend und schrieben den Trägern der Gewalt ausdrücklich die Rolle ausführender Organe zu.

Die Oberschicht der Vereinigten Staaten war in der Zeit nach dem Unabhängigkeitskrieg in keiner Weise vom Militär geprägt oder beeinflusst. Es war keineswegs so, daß hohe Offiziere automatisch zur Elite gehörten. Es entwickelte sich weder eine feste Tradition des Militärdienstes, noch genossen die Militärs besonderes Prestige. Die Überlegenheit des Kaufmannes über den Soldaten auch in bezug auf die »Ehre« zeigte sich besonders deutlich während des Sezessionskrieges, wo es keineswegs als ungehörig galt, einen Ersatzmann zu stellen, wenn man zu den Fahnen gerufen wurde. Dieser Brauch erhielt sich noch bis zum ersten Weltkrieg. Im ganzen gesehen läßt sich sagen, daß die Militärs zu den höheren Kreisen der Nation kaum Zutritt hatten, wobei ihre Stationierung in meist sehr abgelegenen Gegenden, an der Grenze nach dem Westen, diese Entwicklung noch begünstigte.

Obwohl die Pionierzeit, in der die Menschen unter großen Anstrengungen den Kontinent durchquerten und die Ansiedlungen zeitweilig Heerlagern glichen, von kriegerischen Ereignissen bestimmt wurde, waren die Männer an der Spitze der Nation in dieser Zeit nicht von militärischem Denken und militärischer Lebenshaltung geprägt.

Wenn man nun die Geschichte der Vereinigten Staaten als Ganzes betrachtet, ergibt sich freilich ein merkwürdiger Widerspruch: Es heißt zwar, wir seien eine dem Militärischen abholdere Nation, was wir sicherlich auch sind, und wir mißtrauten dem militärischen Urteil – und doch führte der Unabhängigkeitskrieg den General Washington als ersten Präsidenten ins Weiße Haus. Eine Zeitlang spielten gewisse Offizierskreise mit dem Gedanken eines obersten Kriegsrates und eines Soldatenkönigs aus ihren Reihen. Dann führten Kämpfe entlang der Grenze, Geplänkel mit den Indianern und Erfolge im mexikanischen Krieg die Generäle Jackson, Harrison und Taylor an die Spitze der Nation. Dann kam der lange und blutige Bürgerkrieg, der die amerikanische Gesellschaft in zwei Lager spaltete und Narben hinterließ, die noch heute sichtbar sind. Auf beiden Seiten behielt die zivile Autorität die Kontrolle, aber nach dem Bürgerkrieg gelangte General Grant ins Weiße Haus und wurde Schirmherr wirtschaftlicher Interessen. Alle weiteren Präsidenten der Vereinigten Staaten, von Grant bis McKinley – mit Ausnahme von Cleveland und Arthur, waren im Bürgerkrieg Offiziere gewesen, wobei allerdings Grant der einzige Berufsoffizier war. Und als dann der kurze spanisch-amerikanische Krieg vorüber war, wurde der wüsteste Draufgänger unter seinen Teilnehmern – vielleicht weil er kein Berufsoffizier war – Präsident der Vereinigten Staaten: Theodore Roosevelt. Tatsächlich sind von den 33 Präsidenten der Vereinigten Staaten rund die Hälfte Männer mit einer gewissen militärischen Erfahrung gewesen, darunter 6 Berufsoffiziere, 9 haben den Rang eines Generals bekleidet.

Seit der Entstehung der Vereinigten Staaten bis zum Korea-Krieg hat es kaum einen längeren Zeitraum ohne kriegerische Verwicklung gegeben. Seit 1776 haben die Vereinigten Staaten sieben Kriege mit fremden Mächten, einen vierjährigen Bürgerkrieg und hundert Jahre ständige Kleinkriege mit Indianern geführt. Dazu kommen gelegentliche Militärexpeditionen nach China, die Unterjochung des karibischen Raumes und die Unterwerfung von Teilen Mittelamerikas.

Diese Kriege und Expeditionen dürften von den meisten Amerikanern als ärgerliche Störungen ihrer weitaus wichtigeren Geschäfte betrachtet worden sein. Aber die Tatsache bleibt bestehen, daß die Gewalt als Mittel und Wertbegriff im Leben und in der Kultur Amerikas eine zumindest etwas zwiespältige Rolle gespielt hat.

Die Erklärung dieses Zwiespalts liegt in der Tatsache, daß es in der historischen Entwicklung der Vereinigten Staaten zwar an Gewaltanwendung nicht mangelt, daß aber ein großer Teil davon unmittelbar vom »Volk« ausgegangen ist. Die militärische Macht der Vereinigten Staaten war in Form der Miliz der Bundesstaaten fast genauso stark dezentralisiert wie im Europa der Feudalzeit. Die militärischen Institutionen paßten sich mit ihrem Organisationsschema der konföderativen Verwaltung und der Streulage der Produktionsmittel an. Im Gegensatz zu den Verhältnissen bei den Kosaken in den eurasischen Steppen machte die Bekämpfung der Indianer im Wilden Westen angesichts der technischen und zahlenmäßigen Überlegenheit der Weißen die Bildung einer regelrechten Kriegerkaste und einer straffen, umfassenden Militärverwaltung überflüssig. Fast jeder Amerikaner konnte mit dem Gewehr umgehen, und bei dem damaligen Stand der Kriegstechnik brauchte die militärische Gewalt noch nicht zentralisiert zu sein. Diese einfachen Tatsachen waren von größter Bedeutung für die zivile Vorherrschaft wie auch für die Entwicklung der klassischen demokratischen Einrichtungen und Anschauungen.

In einer Zeit, da das Gewehr noch die wichtigste Waffe und jedermann zugleich bewaffneter Schütze und mit vollem Stimmrecht ausgestatteter Wähler war, wurde das Milizsystem zur historischen Grundlage der amerikanischen Demokratie. Die Kathederhistoriker haben niemals die Neigung gezeigt, in den Veränderungen der militärischen Institutionen und der Bewaffnung Ursachen für die politischen und wirtschaftlichen Veränderungen zu sehen. Sie ließen Armeen für Gefechte mit Indianern oder auch für auswärtige Kriege entstehen, und dann ließen sie sie wieder verschwinden. Und vielleicht haben die Historiker sogar recht. Man sollte nicht vergessen, daß die ersten euro-

päischen Armeen, die auf allgemeiner Wehrpflicht beruhten, die Revolutionsarmeen gewesen sind. Die anderen Staaten gaben ihrer Bevölkerung nur sehr widerstrebend Waffen in die Hand. Auf dem Wiener Kongreß erhob Metternich die dringende Forderung, die allgemeine Wehrpflicht abzuschaffen. In Preußen wurde sie erst eingeführt, als die Berufsarmee eine schwere Niederlage erlitten hatte, so daß sie dringend der Ergänzung bedurfte. Das zaristische Rußland bequeme sich erst nach dem verlorenen Krimkrieg zur Einführung der allgemeinen Wehrpflicht, die österreichisch-ungarische Monarchie erst, nachdem Bismarcks Rekruten die Truppen Kaiser Franz Josefs besiegt hatten.

Die Einführung des Systems der allgemeinen Wehrpflicht in Europa zwang die Staaten, ihren zu den Waffen gerufenen Bürgern neue Rechte einzuräumen, um ihre Treue zum Staat zu stärken. In Preußen und später in Deutschland ging dieser Prozeß ganz bewußt und systematisch vonstatten. Die Abschaffung der Leibeigenschaft und später die Einführung der Sozialversicherung unter Bismarck waren Begleiterscheinungen zur Einrichtung der allgemeinen Wehrpflicht. Obwohl diese Parallelvorgänge zeitlich nicht völlig übereinstimmen, scheint es doch einleuchtend zu sein, daß die Ausdehnung des Rechtes, Waffen zu tragen, auf das ganze Volk auch die Ausdehnung anderer Rechte zur Folge hatte.

In den Vereinigten Staaten jedoch lagen die Dinge ganz anders. Hier gab es keine mächtige und bewaffnete Schicht, die einer unbewaffneten Bevölkerung das Recht einräumte, ebenfalls Waffen zu tragen. Vielmehr war die ganze Bevölkerung von Anfang an bewaffnet.

Bis zum ersten Weltkrieg gehörte in den Vereinigten Staaten zum Soldatentum keineswegs die Disziplin, die aus einem lang anhaltenden militärischen Training entspringt. Es gab weder ein Monopol der Bundesregierung über Waffen und Rüstung noch Berufssoldaten an der Spitze einer großen und ständig unterhaltenen Militärmacht. Die amerikanische Armee zählte in der Zeit zwischen dem Bürgerkrieg und dem spanisch-amerikanischen Krieg durchschnittlich nur rund 25.000 Mann, die in Regimentern zusammengefaßt wurden und deren Bataillone und Kompanien weit verstreut an den inneren Grenzen und isolierten Außenposten im Fernen Westen stationiert waren. Zur Zeit des spanisch-amerikanischen Krieges war die amerikanische Armee im wesentlichen eine Miliztruppe, das heißt: Sie war dezentralisiert und hatte ein Offizierskorps von Nicht-Berufssoldaten, das den örtlichen Einflüssen stark ausgesetzt war.

Die kleine reguläre Armee wurde von der Miliz der Bundesstaaten ergänzt, deren Kommandeure von den Gouverneuren ernannt wurden. Dabei konnte es durchaus geschehen, daß Angehörige der regulären Armee von einem Tag zum anderen zu Generälen der Miliz ernannt wurden. Das Ganze wurde von der Politik beherrscht, was gleichbedeutend mit ziviler Kontrolle war. Im ganzen gab es nur sehr wenige Generäle, der Rang eines Obersten war oft das Höchste, was sich ein Schüler der Militärakademie von West Point erträumen konnte.

8.3 Der typische amerikanische General

Dem alten Armeegeneral des späten 19. Jahrhunderts in seiner leicht unordentlichen blauen Montur hing noch der Pulverdampf des amerikanischen Bürgerkrieges an. Damals hatte er sich zum ersten Mal hervorgetan, und dann hatte er sich bis zum spanisch-amerikanischen Krieg auf höchst abenteuerliche Weise mit den Indianern herumgeschlagen. Meist war er Kavallerist – mit allen Vorzügen und Nachteilen, wozu mitunter sogar Unbildung und Beschränktheit gehörten, immer aber Wagemut und die rauhbeinige Strenge eines alten Haudegens. Sein Leben hatte etwas von der abenteuerlichen Härte, die Theodore Roosevelt so hoch schätzte. Er trug meist einen buschigen Schnurrbart, manchmal sogar einen Vollbart und wirkte irgendwie ungepflegt. General Grant hatte die Angewohnheit, die Uniform eines einfachen Soldaten mit stumpfen Knöpfen und uralten Stulpenstiefeln zu tragen. Sein Beispiel machte Schule. Dieser alte Haudegen hatte selber noch an Mann-gegen-Mann-Gefechten teilgenommen. Erst während des ersten Weltkrieges entschloß man sich seitens der Armeeführung zu Maßnahmen, die darauf abzielten, »ausgebildete Führungskräfte zu erhalten«. In den Jahrzehnten vorher waren viele Generäle und Dutzende von Obersten in Scharmützeln und Gefechten gefallen. Damals verdiente sich ein General den Respekt seiner Soldaten nicht durch Schreibtischarbeit im Pentagon, sondern dadurch, daß er ein besserer Scharfschütze, ein schnellerer Reiter und in Augenblicken höchster Gefahr ein guter, rascher Improvisator war.

Der typische amerikanische General der Zeit um die Jahrhundertwende stammte aus einer Familie angelsächsischer Herkunft, die schon seit mehreren Generationen in der Neuen Welt war. Er wurde um 1840 irgendwo in Neuengland geboren und war auf dem Lande oder in einer kleinen Stadt aufgewachsen. Sein Vater übte in der Regel einen akademischen Beruf aus und hatte sehr wahrscheinlich die besten Beziehungen zu den regionalen Politikern – ein Umstand, der dem Sohn eventuell bei seiner militärischen Karriere nützlich sein konnte. Im Durchschnitt brauchte der Sohn etwas über 38 Jahre, um vom Offiziersanwärter zum Generalmajor aufzusteigen; sein höchstes Kommando erreichte er mit ungefähr 60 Jahren. War er religiös gebunden, so gehörte er mit großer Wahrscheinlichkeit der Episkopal-Kirche an. Er war verheiratet, oft sogar zweimal. Sein Schwiegervater übte ebenfalls in der Regel einen akademischen Beruf aus und hatte politische Beziehungen. Solange der General im aktiven Dienst stand, kümmerte er sich nicht um Parteipolitik. Doch nach seiner Pensionierung versuchte er, in Politik zu dilettieren, mit großer Wahrscheinlichkeit als Republikaner. Das Pensionierungsalter lag bei 62 Jahren. Im Durchschnitt hatte er dann noch weitere 15 Jahre zu leben und starb 77jährig. Er pflegte nicht zu schreiben, und man schrieb auch nicht viel über ihn.

Nur ein Drittel dieser alten Generäle hatte zu Beginn der Laufbahn die Militärakademie von West Point besucht, und nur insgesamt vier der amerikanischen Generäle aus der Zeit vor dem ersten Weltkrieg hatten eine abgeschlossene College-Ausbildung. Angehörige der alten Armee liebten es nicht, sich auf die Schulbank zu setzen. Wir müssen jedoch berücksichtigen, daß viele Offiziere der Südstaaten, die aus West Point hervorgegangen waren und in der alten Armee Schlüsselstellungen innehatten, im Bürgerkrieg auf Seiten der Konföderierten standen. Manche Generäle von 1900 hatten ihr Offizierspatent während des Bürgerkrieges erhalten. Oft waren sie aus den Reihen der Freiwilligen, der Miliz, hervorgegangen oder hatten persönlich so viele Männer angeworben, daß man sie zum Oberst machte. Einmal im regulären Dienst, vollzog sich die weitere Beförderung nach dem Dienstalter. In Kriegszeiten ging es naturgemäß rascher voran, und die meisten Generäle der Zeit vor dem ersten Weltkrieg hatten während des spanisch-amerikanischen Krieges den Sprung vom Oberst zum Generalmajor gemacht. Mindestens die Hälfte der alten Generäle hatte gute Beziehungen zur Armeeführung und zu einflußreichen Politikern. Ein kurioser, aber keineswegs ganz außergewöhnli-

cher Fall war der des Generals Leonhard Wood, der im Jahre 1891 noch Stabsarzt war, dann als medizinischer Betreuer des Weißen Hauses mit den Präsidenten Theodore Roosevelt und William Howard Taft befreundet war und im Jahre 1900 zum Stabschef im Armee-Oberkommando avancierte. Von den rund drei Dutzend obersten Führern der Armee gingen nur drei in die Wirtschaft, zwei davon waren keine Berufssoldaten.

Die Armee und ihre Generäle erfreuten sich mancher Sympathien. Die Händler und Gastwirte der kleinen Städte nahe der Grenze liebten die Soldaten und ihre Führer, weil sie ihnen die Indianer vom Leibe hielten, Viehdiebe fingen und andere nützliche Aufgaben erfüllten und weil eine Garnison der Gemeinde Geld einbrachte. In den größeren Städten wurde die Armee mitunter eingesetzt, um Streiks zu brechen. Und natürlich liebten alle kleinen Jungen die Soldaten.

Von der Zeit des Bürgerkrieges bis zur Präsidentschaft von Theodore Roosevelt stand die Armee weit mehr im Licht der Öffentlichkeit als die Marine, und sie bezog ihr Ansehen vor allem aus den unteren Schichten, die viel Respekt und Bewunderung für die Soldaten hatten. Das Marineoffizierskorps war mehr ein Herrenklub, der gelegentlich auf Expeditionen zur Erforschung unbekannter Gebiete oder zur Rettung Schiffbrüchiger auszog. Das Ansehen der Kriegsmarine war vor allem in den oberen Schichten groß. Diese Tatsache erklärt auch zum Teil die durchweg bessere Herkunft und Ausbildung der Marineoffiziere, wie auch umgekehrt das höhere Ansehen der Marine bei den gesellschaftlich führenden Schichten durch die vornehmere Abstammung und höhere Schulbildung erklärt werden kann.

Abgesehen von dem aus England mit herübergebrachten Gefühl für die Bedeutung einer großen Seemacht, war es vor allem die von Admiral Mahan aufgestellte Theorie, daß die Größe einer Nation von ihrer Flotte abhängt, die das Prestige der Kriegsmarine begründete. Der Unterstaatssekretär für Marine und spätere Präsident der Vereinigten Staaten, Theodore Roosevelt, machte sich Mahans Theorie ganz zu eigen. Während des spanisch-amerikanischen Krieges wuchs das Ansehen der amerikanischen Marine in der Öffentlichkeit; teils dadurch, daß die Heldentaten zur See den Laien großartiger und bedeutsamer erschienen als die zu Lande – wenige Zivilisten würden sich getrauen, ein Kriegsschiff zu führen, auch wenn sie von sich glauben, daß sie eine Brigade kommandieren könnten. Hinzu kam, daß die amerikanische Marine, im Gegensatz zur Armee, kein Freiwilligen-System hatte und daß ihre Führer sämtlich die strenge und hochspezialisierte Ausbildung der Marineakademie von Annapolis genossen hatten. Auch spielte eine Rolle, daß der Kapitän eines Schiffes für das investierte Kapital verantwortlich ist. Und schließlich wirkte sich noch ein anderer Faktor prestigefördernd aus: die absolute Autorität, die der Kommandant eines Schiffes ausübt. Zwischen Offizieren und Mannschaften eines Schiffes besteht eine viel tiefere Kluft als bei der Armee.

Der typische amerikanische Admiral aus der Zeit um die Jahrhundertwende stammte aus einer Familie britischer Herkunft, die meist schon zur Kolonialzeit im Lande gewesen war. Sein Vater war nicht selten ein Akademiker, doch im Gegensatz zu den Generälen war er in der Regel Angehöriger der Oberschicht in einer neuenglischen Hafenstadt. Der künftige Admiral wurde auf der Marineakademie und zwei Jahre auf einem Schulschiff ausgebildet; schon mit 14 Jahren war er in die Kriegsmarine eingetreten. Seinem Bekenntnis nach war er Protestant. Er erreichte den Konteradmiralsrang durchschnittlich 43 Jahre nach seiner Aufnahme in die Akademie von Annapolis, also im Alter von 58 Jahren. Er heiratete eine Frau aus besseren Kreisen, deren Herkunft also seiner eigenen entsprach. In der Regel schrieb er ein Buch und wurde möglicherweise nach dem spanisch-amerikanischen Krieg von 1898 Ehrendoktor irgendeiner Universität. Daß jemand anders über ihn ein Buch schrieb, war weniger wahrscheinlich. Mit 62 Jahren wurde er pensioniert, das heißt nur drei bis vier Jahre nach Erreichung des Konteradmiralsranges. Zehn Jahre nach seiner Pensionierung starb er, also etwa im Alter von 72 Jahren.

Schon um die Jahrhundertwende war die Marineführung ganz und gar beherrscht von den Traditionen der vornehmen Marineakademie von Annapolis und den britischen Anschauungen über die Lebensführung eines Gentleman. Die Marineoffiziere stammten durchweg aus höheren Gesellschaftsschichten als die Offiziere der Armee, aus kultivierterer Umgebung und weiter östlich gelegenen Orten; sie genossen eine bessere Vor- und Ausbildung. Auch sie hatten im Bürgerkrieg gedient. Ihre Beförderung vollzog sich durchweg langsamer, wobei ein jeder streng darauf achtete, nicht durch Eigenheiten im persönlichen Leben oder im Dienst aufzufallen. Es war von entscheidender Bedeutung, so früh wie möglich das Offizierspatent zu erhalten, weil sonst kaum Aussicht bestand, vor dem vorgeschriebenen Pensionierungsalter von 62 Jahren den Admiralsrang zu erreichen. In der Regel dauerte es 25 Jahre, bis ein Seeoffizier Kapitän wurde. Ein kritischer Beobachter bemerkte dazu:

Die Seeoffiziere blieben so lange Zeit in subalternen Rängen, daß sie nie lernten, selbständig zu denken. Meist erhielten sie ihr erstes Kommando erst so spät, daß sie ihren jugendlichen Tatendrang und Ehrgeiz schon eingebüßt hatten. Sie haben nur zu gehorchen, nicht zu befehlen gelernt ...¹³⁷

Bei den europäischen Seemächten war das anders. In Großbritannien war zum Beispiel der jüngste Kapitän 35 Jahre alt, und die durchschnittliche Zeit, die bis zur Beförderung eines Kapitäns zum Admiral verging, betrug etwas über 11 Jahre. 1906 war bei der amerikanischen Marine der jüngste Kapitän 55 Jahre alt und behielt sein Kommando im Durchschnitt nur viereinhalb Jahre.

Ein Drittel bis zur Hälfte der Dienstzeit eines amerikanischen Marineoffiziers bestand aus Borddienst, meist in subalternen Rängen. Ungefähr die Hälfte der 35 höchsten Seeoffiziere kehrten zeitweise als Dozenten oder Verwaltungsbeamte an die Marineakademie von Annapolis zurück. Einige blieben dort, um einen höheren akademischen Grad zu erwerben. Mit der wachsenden Technisierung, die bei der Beförderung insofern nicht berücksichtigt wurde, als man weiterhin nach dem Dienstalter und nicht nach der Fähigkeit avancierte, entwickelte sich ein Zustand, bei dem der Kapitän häufig Verantwortung für Dinge trug, die er gar nicht richtig verstand und beherrschte. Bei der Marineführung war es nicht viel anders. Der Einfluß der Ressortchefs beruhte weniger auf Sachkenntnissen als auf guten Beziehungen zum Minister oder zu prominenten Abgeordneten. Obwohl sie gute Beziehungen zu einflußreichen Kreisen außerhalb der Marine hatten, ging nur ein einziger Admiral aus dieser Epoche in die Wirtschaft, und nur zwei Admirale gingen in die (lokale) Politik.

So waren die von Zivilisten kontrollierten Streitkräfte der Vereinigten Staaten um die Jahrhundertwende beschaffen. Das höhere Offizierskorps, das nur zur Hälfte aus Berufsoffizieren bestand, spielte in Politik und Wirtschaft keine wesentliche Rolle. Doch die Zeiten haben sich geändert. Die meisten historischen Faktoren, die um die Jahrhundertwende die militärische Führung Amerikas bestimmten, haben auf die Formung der heutigen Elite nicht mehr den mindesten Einfluß.

8.4 Die neue Situation

Um die Mitte des 20. Jahrhunderts muß der Einfluß des traditionellen zivilen Denkens in den Vereinigten Staaten – wozu auch ein echtes Mißtrauen gegen Berufssoldaten und deren Unterordnung im politischen Leben gehört – neu zur Geltung gebracht werden, weil eine bis dahin unbekannte Situation eingetreten ist, die von der Elite Amerikas als *die Situation der Nation* definiert wird:

1. Zum ersten Male seit Bestehen der Vereinigten Staaten beginnt die amerikanische Elite und mit ihr große Teile der Bevölkerung sich der vollen Bedeutung dessen bewußt zu werden, was es heißt, gerüstete, bis an die Zähne bewaffnete Nachbarn zu haben; was es heißt, jederzeit die technische Möglichkeit eines Angriffs auf das eigene Territorium einkalkulieren zu müssen, wobei ein solcher Angriff katastrophale Folgen haben müßte. Vielleicht beginnt man auch zu begreifen, wie gut es die Vereinigten Staaten – militärisch gesehen – viele Jahrzehnte lang gehabt haben, welche Vorteile die geographische Isolierung, der sich ständig ausweitende, befriedete heimische Markt und die natürlichen Hilfsquellen für die Industrialisierung boten; wie angenehm es war, militärische Operationen nur gegen technisch weit unterlegene Gegner führen zu müssen. Heute liegen die Dinge anders, und der frühere Zustand gehört der Geschichte an. Die Vereinigten Staaten sind heute mindestens ebenso zum militärischen Nachbarn der Sowjetunion geworden, wie es Deutschland und Frankreich schon in früheren Jahrhunderten waren.
2. Diese Tatsache wird den Amerikanern unmittelbar und dramatisch bewußt durch die heute jedermann zugänglichen nüchternen Voraussagen der Experten über die Wirksamkeit der neuesten Waffen. Ein konzentrierter Angriff, so läßt sich daraus schließen, würde rund 50 Millionen Menschenleben kosten.¹³⁸ Das entspricht einem Drittel der amerikanischen Bevölkerung. Auch die Tatsache, daß die Vereinigten Staaten zu einer sofortigen Vergeltung schreiten und dem Feind ähnliche Verluste beibringen könnten, verringert nicht die Schäden, die sie selber erleiden würden. Diese technischen Möglichkeiten lassen sich im politischen und wirtschaftlichen Zusammenhang oder auch rein militärisch interpretieren. Die amerikanische Elite, deren Einschätzung der Sachlage den Ausschlag gibt, hat sich für eine in erster Linie militärische Interpretation entschieden. Sie beurteilt die internationale Wirklichkeit vorwiegend nach militärischen Kategorien, und schließlich ist dann im Bewußtsein der Führungsschichten die Funktion der traditionellen Diplomatie durch Berechnungen des Kriegspotentials und der militärischen Bedeutung von Kriegsdrohungen ersetzt worden.

Darüber hinaus sind die neuen Waffen als »vorderste Verteidigungslinie« entwickelt worden. Sie sind nicht, wie das Giftgas oder die Bakterien, als eine Rückversicherung dagegen gedacht, daß solche Mittel vom Feind angewendet werden könnten, sondern als die wichtigste offensive Waffe. Und die Gesamtstrategie der Vereinigten Staaten, soweit sie öffentlich bekanntgeworden ist, wurde ganz offiziell auf die Annahme gestützt, daß atomare Waffen während der ersten Tage eines allgemeinen Krieges angewendet würden. Tatsächlich hat sich diese Anschauung jetzt allgemein durchgesetzt.

3. Diese Definition der Wirklichkeit und die Einstellung, die man dabei für angemessen hält, haben die Haltung der Vereinigten Staaten zu internationalen Fragen verändert. Zum ersten Male in der Geschichte Amerikas beschäftigen sich seine führenden Männer mit einem »Ernstfall«, dessen Ausgang nicht vorauszusehen ist. Seit Beginn der Neuzeit sind die Menschen, vor allem in den Vereinigten Staaten, daran gewöhnt, sich die Geschichte als eine friedliche Entwicklung vorzustellen, die gelegentlich von einem Krieg unterbrochen wird. Aber die heutige

amerikanische Elite hat keine echte Vorstellung vom Frieden mehr, es sei denn die einer unsicheren Atempause, deren Dauer nur durch gegenseitige Furcht gewährleistet ist und die jederzeit zu Ende sein kann. Der einzige, wirklich ernsthaft akzeptierte »Friedens«-Plan ist der, die Hand am Abzug der scharfgeladenen Pistole zu haben. Kurzum, heute wird in den Vereinigten Staaten der Krieg oder doch mindestens die höchste Alarmbereitschaft für einen Krieg als der normale Zustand angesehen, auf dessen Fortdauer man sich anscheinend einrichten muß.

4. Noch bezeichnender ist ein weiterer neuer Aspekt der heutigen Lage der Vereinigten Staaten, so wie sie offiziell dargestellt wird. Zum ersten Male in der amerikanischen Geschichte sieht sich die Führungsschicht vor der Möglichkeit eines Krieges, von dem die Angehörigen der Elite unter sich und sogar vor der Öffentlichkeit offen erklären, daß ihn niemand gewinnen könnte. Sie haben keine Vorstellung, was im Falle eines heutigen Atomkrieges ein »Sieg« bedeuten könnte, und sie haben auch keine Vorstellung von irgendeinem Weg zum Sieg; am allerwenigsten die Generäle. Während des Korea-Krieges wurde es beispielsweise ganz deutlich, daß das Remis, das plötzlich eintrat, von einer »Willenslähmung« auf politischer Ebene herrührte. Der Oberstleutnant Melvin B. Voorhees berichtet von einer Unterredung, die ein Reporter mit dem Kommandierenden General James Van Fleet hatte: Er fragte den General, was denn das Ziel der Amerikaner sei. Van Fleet antwortete: »Ich weiß es nicht, die Antwort muß von höherer Stelle kommen.« Melvin B. Voorhees fragte weiter: »Wie können wir merken, ob und wann wir den Sieg errungen haben?« Van Fleet antwortete: »Ich weiß es nicht, ich weiß nur, daß eine höhere Stelle es uns wird sagen müssen.« »Das«, bemerkte zu diesem Gespräch ein Leitartikler der Zeitschrift *Time*, »ist eine treffende Charakterisierung der letzten zwei Kriegsjahre in Korea.«¹³⁹ In vergangenen Zeiten hatten die Führer aller Nationen bei der Vorbereitung und Durchführung eines Krieges eine Vorstellung vom Sieg, von den Bedingungen, unter denen man Waffenstillstand schließen würde, und wenigstens einige hatten die Zuversicht, daß ihr Land die militärischen Mittel besitze, sie durchzusetzen. Während des zweiten Weltkrieges waren die politischen und wirtschaftlichen Kriegsziele recht unklar geworden, aber es gab durchaus noch strategische Vorstellungen vom militärischen Sieg. Heutzutage ist ein Sieg durch Waffengewalt kein Gegenstand der Erörterung mehr. Angesichts der heute verfügbaren Gewaltmittel kann man den Gedanken an eine »massive Vergeltung« nicht mehr als strategischen Plan oder als Kriegsziel bezeichnen, es handelt sich vielmehr nur noch um eine Form diplomatischen, und das heißt politischen Drucks. Damit erkennt man an, daß ein allgemeiner Krieg zwischen den beiden führenden Nationen heute zur gegenseitigen Vernichtung führen würde. Folglich meint man: Krieg wird alle Völker auslösen, die Furcht vor dem Krieg läßt sie überleben. Der Frieden beruht auf der Furcht voreinander, auf dem Gleichgewicht der Angst.

Ich habe nicht die Absicht, an dieser Stelle die verschiedenen Beschreibungen unserer Wirklichkeit zu erörtern, die in der Politik der Vereinigten Staaten und der Diskussion um ihre Stellung in der Welt eine Rolle spielen. Aber wenn man von der regierungsamtlichen Einschätzung der Weltlage ausgeht, müßte man eigentlich erkennen, daß herkömmliche Strategie und militärischer Sachverstand jeder Art bedeutungslos geworden sind und bei der Entscheidung über mögliche Maßnahmen zur Weltbefriedung in die Irre führen. Offenbar werden alle großen Probleme, vor allem das der Entscheidung über Krieg und Frieden, eindeutiger als je zuvor ausschließlich politische Probleme.

Ob die NATO zehn oder dreißig Divisionen umfaßt, ist vom militärischen Standpunkt aus genauso unwesentlich wie die Frage, ob Deutschland aufrüstet oder nicht. Im Lichte der neuen Lage, wie sie durch die Erkenntnis der weltweiten Wirkung eines atomaren

Angriffs geschaffen wurde, haben solche Fragen nicht die geringste militärische Bedeutung mehr. Im Grunde geht es dabei ja auch nur um die Frage, ob die Vereinigten Staaten in der Lage sind, die Völker Europas *politisch* zu mobilisieren.

Zieht man in Betracht, daß bei den Männern, die Entscheidungsgewalt haben, eine militärische Deutung der Wirklichkeit üblich ist, so wird der Aufstieg von Generälen und Admiralen in die führenden Kreise der amerikanischen Elite nicht nur verständlich, er ist auch vollkommen gerechtfertigt; er entspricht dann den gegebenen Realitäten und erscheint durchaus wünschenswert; denn die neue Stellung der Vereinigten Staaten in der Welt und darüber hinaus die gesamte Weltlage – wie sie von der Elite interpretiert wird – haben das Denken der Herrschenden verändert. Der Aufstieg des Militärs zu größerer Machtvollkommenheit und höherer gesellschaftlicher Stellung sind nur äußere Zeichen für die Veränderung des Blickwinkels in der amerikanischen Elite. Die wichtigsten Entscheidungen, die es zu fällen gilt, liegen nunmehr auf dem Gebiet der internationalen Politik. Wenn es auch übertrieben sein mag, zu behaupten, einem großen Teil der Elite diene die Innenpolitik nur noch als Machtmittel für die Außenpolitik, so steht doch außer Zweifel, daß innenpolitische Entscheidungen praktisch auf allen Gebieten des Lebens mit den Gefahren und Möglichkeiten der internationalen Entwicklung gerechtfertigt und im Hinblick darauf gefällt werden.

Es überrascht andererseits nicht, daß hochgestellte Zivilpersonen sich wegen der verstärkten Macht des Militärs ernste Sorgen machen. Diese Beunruhigung hätte aber nur dann moralisches Gewicht und wäre nur dann wirklich fruchtbar, wenn sie zu Gegenmaßnahmen und schließlich zu einer Überwindung der militärischen Deutung der Wirklichkeit zugunsten einer politischen, wirtschaftlichen und humanistischen Konzeption von den Geschehnissen der Welt führte. Aber es ist eben bequemer, sich aufzuregen und im übrigen das Feld den Militärs zu überlassen, deren Stellung schließlich aus der vorherrschenden Deutung der Wirklichkeit hervorgeht, sie aber auch hervorruft.

8.5 Das Pentagon

Mit der Erweiterung und Zentralisierung der amerikanischen Kriegsmittel ist nicht nur eine ungeheuer komplizierte bürokratische Struktur entstanden, sondern auch eine gewaltige Kriegsmaschine, die die Randgebiete Asiens und ganz Westeuropa erfaßt und mit ihrer strategischen Luftwaffe bis in das Herz Eurasiens reicht. Solche Veränderungen in der Größe der Institutionen und der Reichweite der Waffen müßten sich in entsprechend bedeutsamer Weise auf die Männer auswirken, unter deren Befehl die gesamte Streitmacht der Vereinigten Staaten steht.

Das Symbol der Größe und der Form der neuen Militärmacht Amerikas ist das Pentagon,¹⁴⁰ jener Gebäudekomplex in Washington, der das organisierte Gehirn der amerikanischen Streitkräfte beherbergt. Es ist das größte Bürogebäude der Welt, und das Kapitol – das Parlamentsgebäude – würde sich leicht in jedem einzelnen der fünf Flügel des Pentagon unterbringen lassen. Drei Fußballplätze aneinandergereiht erreichen noch nicht die Länge einer der fünf Gebäudeseiten. Das Pentagon hat Korridore von mehr als 28 Kilometer Gesamtlänge, 40.000 Telephonanschlüsse, 24 Kilometer Rohrpostleitungen und 2100 Sprechanlagen. Es beherbergt 31.300 Menschen, die dort ihren Arbeitsplatz haben. 170 Sicherheitsoffiziere bewachen es, und mehr als 1000 Männer und Frauen sind zur Reinigung und Instandhaltung nötig. Vier Arbeiter haben keine andere Beschäftigung, als Glühbirnen auszuwechseln, und vier weitere haben die ausschließliche Aufgabe, das zentrale Uhrwerk zu kontrollieren, das die 4000 Uhren des Pentagon synchronisiert. Der tägliche Abfall an Papier – ohne die Geheimsachen – wiegt zehn Tonnen und bringt jährlich 80.000 Dollar ein. Das eigene Rundfunk- und Fernsehstudio des Pentagon produziert dreimal wöchentlich ein Programm für die ganzen Vereinigten Staaten. Das Fernsprechsysteem ermöglicht Konferenzschaltungen, bei denen vier Perso-

nen, die jeweils in Washington, Tokio, Berlin und London sitzen, sich miteinander unterhalten können.

Dieses riesige Bürohaus ist das Alltagsmilieu der modernen militärischen Führer Amerikas, die mit ihren Vorgängern, den Heerführern der Indianerkämpfe und Grenzgeplänkel, nur noch sehr geringe Ähnlichkeit haben.

An der Spitze der militärischen Bürokratie, direkt unter dem Präsidenten der Vereinigten Staaten und dem von ihm ernannten Verteidigungsminister und dessen Beratern, steht eine Art militärischer Aufsichtsrat: die Vereinigten Stabschefs der verschiedenen Teile der Streitkräfte. Unmittelbar unter ihnen stehen die Generäle und Admirale in gehobener Position, die über die vielfältigen und weit verstreuten Land-, See- und Luftstreitkräfte gebieten, sowie jene Offiziere, die auf dem Gebiet der Wirtschaft und der Politik die Verbindungen, die zur Aufrechterhaltung der Streitkräfte für nötig gehalten werden, pflegen und die Propagandaarbeit beaufsichtigen.

Seit der Katastrophe von Pearl Harbour sind zahlreiche Gesetze, Verordnungen und Dienstanweisungen erlassen worden, die insgesamt einen ernsthaften Versuch darstellen, die verschiedenen Teile der Streitkräfte einem einheitlichen Kommando zu unterstellen. Eine solche Einheitlichkeit würde auch die zivile Gesamtkontrolle erleichtern, aber bis jetzt hat der Versuch noch nicht viel Erfolg gehabt. Insbesondere die Hochseeflotte fühlt sich häufig vernachlässigt, und jeder einzelne Zweig der amerikanischen Streitkräfte hat sich bei der einen oder anderen Gelegenheit schon einmal über den Kopf des verantwortlichen Staatssekretärs hinweg direkt ans Parlament gewandt; wobei es der Luftwaffe sogar einmal gelang, sich gegen das Veto des Ministers im Kongreß durchzusetzen. Schon im Jahre 1949 berichtete die vom Kongreß eingesetzte Hoover-Kommission, daß den Streitkräften der Vereinigten Staaten eine zentrale Autorität fehle, desgleichen ausreichende Erfahrung mit dem Haushaltsplan. Sie seien kein echtes »Team«, und die Verbindung zwischen wissenschaftlicher Forschung und strategischer Planung sei unzureichend.

Das Fehlen einer zentralen Autorität für die Gesamtheit der Streitkräfte, die Starre der überkommenen Organisationsstruktur sowie die geteilten Verantwortlichkeiten haben es mit sich gebracht, daß keine wirksame zivile Kontrolle über die Streitkräfte zustandekam.¹⁴¹

An der obersten Spitze der Streitkräfte sind seit dem zweiten Weltkrieg entscheidende personelle Veränderungen, sowohl unter den Zivilisten wie unter den Militärs, vorgenommen worden.¹⁴² Allerdings hat sich der vorherrschende Menschentyp nicht wesentlich geändert. Minister für Verteidigung waren in den letzten Jahren: ein Politiker, ein Börsenmakler, ein General, ein Bankier und ein Konzerndirektor. Die vier nächstfolgenden militärischen Befehlshaber waren reine Berufssoldaten.¹⁴³ Von ihrem Standpunkt aus wäre vielleicht der ideale Zivilist an der Spitze des Pentagon ein Mann, der sie dem Kongreß gegenüber deckt und abschirmt, der sich aber willig den militärischen Entscheidungen beugt. Aber dort findet man durchaus nicht immer diesen Typ. Erst kürzlich enthob der Marine-Minister einen Admiral in höchster Position seines Kommandos wegen »grundsätzlicher Meinungsverschiedenheiten«.¹⁴⁴ Zweifellos bestehen Spannungen, denn sowohl die Zivilisten wie die Militärs sind wie alle Menschen bis zu einem gewissen Grad von ihrer Vergangenheit und Herkunft geprägt.

Es gibt natürlich auch eine Cliqueswirtschaft unter den führenden Militärs, die untereinander verbunden sind und zu den verschiedensten zivilen Politikern und Cliques Beziehungen haben. Diese Cliqueswirtschaft wird jedesmal dann offenbar, wenn bislang verborgene Spannungen zu offenen Streitigkeiten führen – beispielsweise als General McArthur von seinem Posten als Oberbefehlshaber im pazifisch-asiatischen Raum abgelöst wurde. Damals zeigte sich deutlich, daß die McArthur-Clique, die für eine Vorrangstellung Asiens in der Außenpolitik eintrat, schon stark an Einfluß verloren hatte,

wogegen die des Generals Marshall, die für eine Vorrangstellung Europas eintrat, an Macht gewonnen hatte. Es gab damals auch noch die Eisenhower-Smith-Gruppe, die zwar großen Einfluß, aber nicht die Kontrolle über die Armee hatte. Und dann gab es noch die dominierende Gruppe, die effektiv die Armee kontrollierte, nämlich das Team Bradley-Collins.¹⁴⁵ Die Stabschefs, die 1953 ernannt wurden, hatten alle vorher wichtige Kommandos im Pazifik, und man hatte bei ihrer Ernennung den Eindruck, daß sie stärker auf Asien blickten als ihre Vorgänger Bradley, Collins, Vandenberg und Fecteler, die mehr zum politischen Engagement in Europa neigten. Man sagte ihnen auch nach, daß sie der Luftwaffe mehr taktische als strategische Bedeutung beimäßen – jedenfalls waren sie nicht einfach Leute des »Atombombenschlages«. Tatsächlich leitete Admiral Radford als Oberkommandierender der Pazifikflotte die sogenannte »Revolte der Admirale« gegen die B-36 in der Haushaltskontroverse von 1949.¹⁴⁶

Neben diesen einzelnen Cliques und Interessengruppen besteht noch der allgemeine Gegensatz zwischen denjenigen, die der Ansicht sind, die Streitkräfte müßten aus »echten Berufssoldaten« bestehen und von »erfahrenen Frontoffizieren« geführt werden, und den anderen, die mehr den Aufstieg der neuen »Spezialisten« und Generalstabsoffiziere begrüßen.¹⁴⁷

Mit der wachsenden militärischen Macht werden sich vermutlich noch stärkere Spannungen ergeben und neue Cliques werden sich bilden – trotz aller »Vereinheitlichung«, die ja nie ganz gelingen kann. Wenn die Militärs nur eine Minderheit bilden, die um ihre Existenz kämpft, halten sie natürlich viel stärker zusammen, als wenn sie, wie es jetzt der Fall ist, die Vorherrschaft in einer Macht-Elite haben. Für sie besteht dann kein Problem des bloßen An-der-Macht-Bleibens, sondern nur noch das der Machterweiterung.

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts war das Milizsystem zentralisiert worden. Heute hat sich die Waffentechnik soweit entwickelt, daß Gewehre kaum mehr als Spielzeug sind. Die Bewaffnung der Bevölkerung erfolgt heute innerhalb einer disziplinierten Organisation unter strenger, zentralisierter Kontrolle, und die Mittel zur Unterdrückung ungesetzlicher Gewalt sind ins Ungeheuerliche gewachsen. Das Ergebnis: Alle, die nicht zu den herrschenden militärischen Kreisen gehören, sind militärisch gesehen, hilflos. Dennoch ist die gesamte Bevölkerung, ob Soldaten oder Zivilisten, im Falle eines Krieges mitbetroffen. Sie wird deshalb in die Vorbereitungen einbezogen und einer Hierarchie unterworfen, an deren Spitze die Militärs in Washington stehen.

8.6 Die Jahre zwischen den Kriegen

Im Leben der Generäle und Admirale von heute dürfte das, was der Teilnahme an Feuergefechten am nächsten kommt, höchstens noch ein Jagdausflug in Begleitung irgendwelcher Konzerndirektoren sein, wo man mit Schrot auf Enten schießt. Eine große amerikanische Versicherungsgesellschaft, die seit 25 Jahren Offiziere versichert, hat festgestellt, daß im zweiten Weltkrieg und im Korea-Feldzug die Sterblichkeitsrate der bei ihr versicherten Offiziere, soweit sie im Frontgebiet eingesetzt waren, niedriger war als der allgemeine Durchschnitt in der amerikanischen Wirtschaft.¹⁴⁸ Des weiteren hat Brigadegeneral S. L. A. Marshall nach gründlichem Studium der Frage festgestellt, daß bei jeder beliebigen Gefechtstätigkeit des zweiten Weltkrieges höchstwahrscheinlich nicht mehr als 25% der Soldaten, die ihre Waffen auf den Feind richten konnten, tatsächlich geschossen haben.¹⁴⁹

Die heutigen Generäle und Admirale sind den Konzernmanagern viel ähnlicher, als die überkommenen Anschauungen uns glauben machen wollen. Zwei Drittel der Führer der amerikanischen Streitkräfte von 1950¹⁵⁰ haben die Militärakademie von West Point beziehungsweise die Marineakademie von Annapolis absolviert, die meisten haben im ersten Weltkrieg gedient und in den militärfeindlichen zwanziger und dreißiger Jahren um

Kommandos gebeten, immerzu eifrig bemüht, sich gegen die Brandmarkung als »Händler des Todes« zu wehren. In diesen Jahren zwischen den Kriegen war ihr Berufsleben völlig ereignislos: So, als ob ein Arzt sein Leben verbringt, ohne je einen Patienten zu sehen, verbrachten die Militärs ihre Berufsjahre, ohne daß ihre beruflichen Fähigkeiten je erprobt wurden. Aber sie hatten ihr Kommando. Vielleicht ist das der Schlüssel zum Verständnis ihrer menschlichen Entwicklung. Diese Jahre zwischen den Kriegen haben sie dazu erzogen, sich haargenau dem vorherrschenden Typ anzupassen, sich durch nichts von anderen Offizieren zu unterscheiden, niemals gegenüber Untergebenen die Haltung zu verlieren und vor allem: niemals etwas selbständig zu tun, sich niemals Entscheidungsgewalt anzumaßen, sondern streng auf die Einhaltung der hierarchischen Ordnung von Befehl und Gehorsam zu achten. Es war von äußerster Wichtigkeit, daß ihre Vorgesetzten nichts an ihnen auszusetzen fanden. Ob in der Heimat oder in der überseeischen Garnison, stets verlief das Leben des Berufsoffiziers völlig isoliert vom wirtschaftlichen und politischen Leben der Nation, in der sie und ihre Familien eigene kleine Kolonien bildeten. Angesichts des Mißtrauens der Zivilbevölkerung, das damals herrschte, erwartete man allgemein von den Militärs, daß sie sich aus der Politik heraushielten, und den meisten von ihnen schien das auch ganz recht zu sein.

Das ganze dienstliche Leben dieser Offiziere aus der Zeit zwischen den Kriegen drehte sich um den Rang. Bis zum Dienstgrad des Obersten erfolgte die Beförderung ausschließlich nach dem Dienstalter, und jedem jüngeren Offizier stand »der alte Haufen« im Wege, die vier bis fünftausend meist während des ersten Weltkrieges ernannten Dienstälteren. Aus dieser Tatsache resultierte die für jeden jungen Leutnant oder Oberleutnant zermürbende Lage, daß es rund »22 Jahre dauerte, ehe man zum Hauptmann befördert wurde«. Er konnte sich »kaum der Hoffnung hingeben, dieses Ziel zu erreichen, ehe er die Fünfzig überschritten hatte«.¹⁵¹

Auch das gesellschaftliche Leben der Offiziere dieser Zeit drehte sich um den Dienstgrad. Nach außen wie nach innen war das ganze Offizierskorps in höchstem Maße rangbewußt. Im Zusammenhang hiermit schreibt die Ehefrau des Generals George C. Marshall:

Bei einer Damengesellschaft am Nachmittag wird stets die Frau des rangältesten Offiziers gebeten, den Kaffee einzugießen, nicht etwa den Tee, weil Kaffee mehr bedeutet als Tee.

An anderer Stelle beschreibt sie das Leben eines Obersten in den Jahren der großen Weltwirtschaftskrise, als die amerikanische Armee so knapp bei Kasse war, daß die Schießübungen häufig ausfallen und die Patronen rationiert werden mußten:

Unsere Wohnung in Fort Moultrie war kein Heim, sondern ein Hotel ... Das Haus war in sehr schlechtem Zustand und bedurfte dringend einer Renovierung ... Es hatte 42 Außentüren, die auf verschiedene Veranden hinausführten, welche das Haus von drei Seiten umgaben ...

Damals wurde ihr Mann zum General befördert, und am nächsten Morgen stand ein wunderbarer neuer Packard vor der Tür – anstelle des kleinen Ford, den die Marshalls bis dahin gehabt hatten.

Das erschien uns damals in den Tagen der Wirtschaftskrise wie ein Wunder aus dem Märchen; wir waren ganz überwältigt vor Freude.¹⁵²

Die Gattin eines anderen Obersten entsinnt sich der Rangordnung, die unter den Frauen der Offiziere herrschte:

Als einmal der Vorschlag gemacht wurde, ein Komitee zu bestimmen, das für den Kauf von Büchern verantwortlich sein sollte, schlug die

Frau des Arztes mich vor, denn sie kannte meine Vorliebe für Bücher. Aber die Frau des Obersten bestimmte die drei ranghöchsten unter den anwesenden Damen.

Und über das Leben im Ausland weiß sie zu berichten:

In China hatten wir fünf Hausangestellte ...¹⁵³

Die großen Einsparungen und Soldkürzungen während der Weltwirtschaftskrise trafen in erster Linie die niederen Offiziersränge. Die Generäle wurden kaum oder gar nicht davon berührt, und nur ein einziger Admiral mußte eine Gehaltskürzung hinnehmen. 75% der Gehaltskürzungen entfielen auf Leutnants, Hauptleute und die unteren Chargen. Damals lernte der Unterleutnant Eisenhower Mamie Doud kennen, deren Vater so wohlhabend war, daß er sich schon im Alter von 36 Jahren in Denver hätte zur Ruhe setzen können, um den Winter mit seiner Familie im warmen Süden zu verbringen.¹⁵⁴

Wie berichtet wird, ist es dem typischen Berufsoffizier von 1953 möglich gewesen, im Laufe der Jahre Ersparnisse bis zu 50.000 Dollar zu machen.¹⁵⁵ Und von dem Leben des Seeoffiziers zwischen den beiden großen Kriegen hieß es:

Die Kreuzfahrten in der Sommerzeit waren wundervoll. Die Goldstreifen an den Ärmeln und die Privilegien, die das Leben der Oberschicht mit sich bringt, führten dazu, daß man sich als etwas Besonderes fühlte ... Man lernte gute Manieren, ... besuchte seinen früheren Zimmerkameraden in Philadelphia an einem der Weihnachtsfeiertage, und man bekam einen ersten Geschmack von dem gesellschaftlichen Leben, das sich für den ehrgeizigen jungen Seeoffizier eröffnet ... Man wurde so oft angehalten, sich dem Zivilisten nicht zu überlegen zu fühlen, daß man schließlich auf die Idee kam, man sei etwas Besseres, solle es aber nicht offen zeigen.¹⁵⁶

Und doch besitzt für die Vereinigten Staaten Veblens These, daß »kriegerische Tugenden Ruhm einbringen, weil Krieg als rühmliches Geschäft gilt«,¹⁵⁷ keine allgemeine Gültigkeit. Man kann auch nicht sagen, daß Offiziere etwa zu Veblens »Müßiggängerkategorie« wohlhabender Nichtsteuerer gehören. Am allerwenigsten trifft das für die Luftwaffe zu, die eine zu junge Einrichtung ist, um eine solche Entwicklung zuzulassen. Die höheren Offiziere der Marine und der Armee gehörten im allgemeinen dem gehobenen Mittelstand an und waren weder den wirklich führenden noch den unteren Schichten zuzurechnen. Nur ganz wenige von ihnen stammten aus der Arbeiterschaft. Die meisten waren Söhne von Ärzten, Anwälten, Geschäftsleuten, Farmern, Beamten oder Offizieren. In der überwiegenden Mehrzahl sind und waren die Berufsoffiziere der Vereinigten Staaten protestantischer Konfession, meist Mitglieder der Episkopal-Kirche oder Presbyterianer. Nur wenige sind aus dem Mannschaftsstand hervorgegangen.¹⁵⁸

Für fast alle Offiziere der amerikanischen Streitkräfte war der zweite Weltkrieg das entscheidende Ereignis ihres Lebens, nicht nur für ihre militärische Laufbahn, sondern auch für das politische, dienstliche und gesellschaftliche Klima, in dem sie ihre Karriere durchliefen. Die jüngeren unter den heutigen militärischen Führern Amerikas besitzen Fronterfahrung; sie haben in Regiments- oder Divisionsstäben Gefechte miterlebt; die älteren, die während der ungeheuren Vergrößerung der Streitkräfte im zweiten Weltkrieg sehr schnell befördert wurden, erhielten damals Spitzenkommandos in der Heimat oder in Übersee.

8.7 Elite der Nation

Die gesellschaftliche Herkunft und die Umgebung in Kindheit und Jugend sind für das Wesen des amerikanischen Berufsoffiziers weit weniger wichtig als für andere gesellschaftlich Höherstehende. Die Ausbildung des künftigen Generals oder Admirals beginnt schon sehr früh. Sie ist infolgedessen von stärkerem Einfluß, und die Welt des Militärs, in die der junge Offizier dann eintritt, ist allumfassend, so daß sein ganzer Lebensweg von ihr beherrscht wird. Insofern ist es für einen General wenig bedeutungsvoll, ob er der Sohn eines Zimmermanns oder eines Millionärs ist.

Dieser Umstand sollte beachtet, aber in seiner Bedeutung auch nicht überschätzt werden. Wenn auch das Militär die bürokratischste aller Hierarchien ist, so ist es doch nicht völlig bürokratisiert, und wie andere Bürokratien ist es in den höheren Regionen weniger bürokratisch als in den unteren und mittleren. Indessen springt bei der Betrachtung militärischer Laufbahnen ein Umstand ins Auge, der so deutlich ist, daß er keiner besonderen Erläuterung bedarf: Die Laufbahn der Admirale und Generäle verläuft mit geringfügigen Ausnahmen haargenau nach festgelegter, einheitlicher Schablone. Sobald wir einmal die Grundregeln und entscheidenden Punkte einer solchen Standardlaufbahn erkannt haben, benötigen wir keine detaillierte Statistik mehr, um über viele Einzelkarrieren Bescheid zu wissen.

Die Welt des Militärs wählt und formt diejenigen, die einmal beruflich in ihr aufgehen sollen. Die harte Grundausbildung in den Militärakademien stellt, genau wie die Rekrutenausbildung der Mannschaften, einen Versuch dar, die zivilen Eigenschaften, Maßstäbe und Gefühle zu beseitigen, um dann um so leichter eine völlig neue Charakterstruktur schaffen zu können. Dieser Versuch, die alten, anezogenen Charaktereigenschaften auszulöschen, ist das Motiv dafür, daß der Offiziersschüler schikaniert wird und ihm seine untergeordnete Stellung in der militärischen Hierarchie immer wieder vor Augen geführt wird.

Der Neuling soll soviel wie möglich von seiner alten Identität verlieren, damit er sich seiner selbst in neuer Form, nämlich nur noch in seiner militärischen Rolle, bewußt werden kann. Er muß von seinem alten Zivilleben isoliert werden, damit er sich um so eifriger der militärischen Realität anpaßt und den erfolgreichen Konformismus als höchste Tugend schätzen lernt. Er soll einen rein militärischen Standpunkt einnehmen und erkennen lernen, daß Erfolg nur in den Grenzen und nach den Regeln der militärischen Hierarchie errungen wird. Seine Selbsteinschätzung wird dann völlig von der Wertschätzung abhängig, die seine Kameraden und Vorgesetzten von ihm haben. Die Welt des Militärs stellt sich ihm als Elite der Nation dar. Dadurch erhält seine eigene Rolle als Offizier einen gewissen Glanz. Es wird außerordentlich streng auf gesellschaftliche Etikette geachtet. Auf die verschiedenste Weise wird ihm beigebracht, seine Damenbekanntschaften »standesgemäß« auszusuchen. Man verschafft ihm das Gefühl, daß er im Begriff steht, in einen wichtigen Sektor der Führungsschicht der Nation einzutreten. Und folgerichtig wird er seine Selbsteinschätzung als selbstbewußter Mann auf die Überzeugung gründen, loyales Mitglied einer aufsteigenden Organisation zu sein. Der einzige Werdegang, der sich mit der militärischen Ausbildung vergleichen läßt, ist der der »oberen 400« in ihren Privatschulen, die sich aber nicht mit den Militärakademien messen können.¹⁵⁹

Die Akademien von West Point und Annapolis sind Ausgangspunkte für die Laufbahn der künftigen militärischen Führer Amerikas, und obwohl in Zeiten der Gefahr auch mancherlei andere Rekrutierungs- und Ausbildungsmethoden angewendet werden mußten, stellen diese beiden Schulen auch heute noch die Elite der Streitkräfte Amerikas.¹⁶⁰ Die meisten der heute führenden Generäle und sämtliche Admirale kommen von West Point oder Annapolis, und sie sind sich dessen sehr bewußt. Ja, es läßt sich sogar

sagen, daß die Akademien, wenn dieser Kastengeist nicht vorhanden wäre, ihren Zweck als Ausleseeinrichtungen und charakterformende Institutionen verfehlt hätten.

Das Gefühl, einer Kaste anzugehören, ist ein wesentliches Merkmal des eigentlichen Berufsoffizierskorps, das seit dem spanisch-amerikanischen Krieg das alte, dezentralisierte und an die örtlichen politischen Verhältnisse gebundene Milizsystem ersetzt hat. »Die Ausbildung dient der Flotte, ihre Doktrin ist Verantwortungsgefühl, und das Hauptproblem besteht darin, den militärischen Charakter zu formen«, schrieb ein Kapitän der Kriegsflotte.¹⁶¹ Und zu der Zeit, als die heutigen Admirale ausgebildet wurden, versicherte der Leiter der Akademie von Annapolis:

Die Disziplin der Marineakademie ist ein gutes Beispiel für die Anwendung des Prinzips, daß in jeder Gemeinschaft Disziplin herrschen muß, weil Disziplin nichts weiter als organisiertes Zusammenleben bedeutet. Sie ist die Grundbedingung eines rechtschaffenen Lebens. Und ohne sie kann die Zivilisation nicht existieren. Wer sich dem nicht fügen will, muß dazu gezwungen werden. Irregeleiteten Individuen müssen strenge Zügel angelegt werden. Ihnen allein wird die Disziplin hart oder gar als Strafe erscheinen, und das ist recht so. Es wäre um die Welt besser bestellt, wenn solche Menschen überall die tyrannische, unnachgiebige und harte Faust zu spüren bekämen, die sie aus einer Organisation verjagt, der anzugehören sie durch ihr Verhalten verwirkt haben.¹⁶²

Die Welt des Militärs prägt diejenigen, die in ihr leben, nach ihrem Bild; denn sie wählt ihre Rekruten sorgfältig aus und bemüht sich, deren zivile Anschauungen zu beseitigen und durch ihre eigenen zu ersetzen. Sie isoliert ihren Nachwuchs von der bürgerlichen Gesellschaft und standardisiert Laufbahn und Lebenslauf. Häufige Versetzungen sorgen für immer neue Angleichung, und eine Beförderung bedeutet nicht einfach eine höhere, besser bezahlte Stellung, sondern eine Rangerhöhung des ganzen Lebens, eine neue Lebensweise, die durch eine allumfassende Disziplin vorbereitet wurde. Da der Soldat sich dauernd mit der bürokratischen Hierarchie, in der er lebt, die seinen Charakter formt und von der er seine Selbsteinschätzung bezieht, beschäftigen muß, geht er vollständig darin auf, und oftmals verkümmern seine Fähigkeiten, jemals wieder als Zivilist zu leben. Bis vor kurzem war der Soldat von den nicht-militärischen Bezirken des amerikanischen gesellschaftlichen Lebens weitgehend isoliert. Als Produkt eines festumrissenen Erziehungssystems mit seiner durch Regeln und Aufgabenkreis festgelegten Erfahrung repräsentiert er einen in hohem Maße einheitlichen Typus.

Die soldatischen Führer unserer Tage, das heißt die Offiziere vom Generalmajor aufwärts, gleichen einander innerlich und äußerlich in weit stärkerem Maße als irgendwelche anderen Angehörigen führender Schichten. Was ihre äußere Ähnlichkeit anbelangt, so scheint, wie schon John P. Marquand bemerkt hat,¹⁶³ zu ihren Uniformen auch eine Art Gesichtsmaske zu gehören. Sie scheinen alle die gleichen Züge zu haben: den entschlossenen Mund, den festen, harten Blick und das stete Bemühen, ausdruckslos zu erscheinen. Dazu kommen aufrechte Haltung, die eckigen Schultern und der feste, gleichmäßige Schritt. Sie gehen nicht, sie schreiten. Was ihre innere Ähnlichkeit angeht, so gleichen sie einander in ihren Anschauungen, ihren Reaktionen und ihrem ganzen Wesen – vom Standpunkt ihrer Ausbildung aus ein voller Erfolg. Sie denken, wie man sagt, militärisch, und das ist keine bloße Redensart, sie sind das Produkt eines bürokratischen Spezialtrainings, das Resultat eines Systems strenger Auslese, gemeinsamer Erfahrungen, gemeinsamer Anschauungen und eines völlig gleichen Lebensablaufs. Hinzu kommt, daß sie ja alle der militärischen Disziplin unterworfen sind, was sofortige, bedingungslose und mustergültige Ausführung der Befehle ihrer Vorgesetzten bedeutet. Militärisches Denken heißt auch, gemeinsame Ansichten zu haben, denen eine Art Metaphysik zugrunde liegt, die nur eine militärische Wirklichkeit kennt. Selbst innerhalb

des militärischen Bereichs empfiehlt dieses militärische Denken Mißtrauen gegen alle »Theoretiker«, und sei es nur deshalb, weil sie dazu neigen, abweichende Meinungen zu haben. Das bürokratische Denken der Militärs ist ein befehlsbezogenes Denken in konkreten Kategorien.

Die Tatsache, daß sie die militärische Stufenleiter, die sie höher als jede andere bewerten, emporgestiegen sind, verleiht den erfolgreichen Militärs ein starkes Selbstbewußtsein. Ihr Selbstvertrauen und ihre Sicherheit werden noch dadurch gesteigert, daß sie in hohen Kommandostellen gegen Kritik weitgehend abgeschirmt sind. Wenn sie ihr Selbstvertrauen verlören, was bliebe ihnen dann noch? In ihrem begrenzten Lebensbereich sind sie oftmals recht gut urteilsfähig, aber ihnen selber erscheint dieser Bereich diszipliniertes Ergehen meist als der einzige, der das Leben lebenswert macht. Sie leben innerhalb eines Systems von sorgfältig abgestuften Vorrechten, in wirtschaftlicher Sicherheit und ohne die Sorgen des Lebenskampfes. Wenn sie auch gewöhnlich nicht reich sind, so haben sie doch niemals die Härte des Kampfes ums tägliche Brot zu spüren bekommen, so wie ihn die Angehörigen der unteren und mittleren Schichten erleben. Die säuberlich abgestuften Ränge ihres beruflichen Lebensdaseins gelten, wie wir gesehen haben, auch uneingeschränkt für ihr gesellschaftliches Leben. Wenn ein Kampf um gesellschaftliches Ansehen überhaupt notwendig ist, so doch nur innerhalb einer streng durchorganisierten Standeshierarchie, in der jeder genau weiß, wohin er gehört.

In dieser Welt des Militärs wird weder debattiert noch überredet. Man gehorcht, und man befiehlt. Entscheidungen, selbst in unwichtigen Fragen, werden niemals einer Abstimmung überlassen. Natürlich beeinflußt das Leben in einer solchen Welt auch die Beurteilungsweise nicht-militärischer Fragen und die Anschauungen des Militärs über andere Einrichtungen. Die Militärs betrachten wirtschaftliche Einrichtungen oftmals als bloße Dienstleistungsbetriebe für die Armee und den großen Konzern als eine Art schlechtverwaltete militärische Einrichtung. Nach dem Denken der Generäle müssen Löhne und Gehälter einfach festgesetzt werden. Verhandlungen zwischen Tarifpartnern, gewerkschaftliche Organisationen oder gar Streik sind unvorstellbare Dinge. Politische Institutionen erscheinen den Militärs oft korrupt und zumindest unnützlich, voll von undisziplinierten und zänkischen Kreaturen. Ist es da verwunderlich, daß sie sich bestätigt fühlen, wenn sich Politiker und zivile Beamte eine Blöße geben?

Männer, deren Denken und Anschauungen unter solchen Verhältnissen geformt wurden, haben in Amerika nach dem zweiten Weltkrieg entscheidende Positionen erhalten. Man kann nicht gerade behaupten – wir werden auf diese Frage noch näher eingehen –, daß sie sich unbedingt danach gedrängt hätten. Ein Großteil ihres Machtzuwachses ist eine Folge des Versagens der zivilen Politiker. Aber vielleicht kann man – wie C. S. Forester in ähnlichem Zusammenhang bemerkt hat¹⁶⁴ – sagen, daß man Männer ohne lebhaftes Phantasie braucht, um phantasielose Politik, die von einer phantasielosen Elite entworfen wurde, auszuführen. Doch man darf auch nicht vergessen, daß zu Tolstois Vorstellung vom kriegführenden General als einem Vertrauen schaffenden Mann, der vorgibt zu wissen, was es mit dem Durcheinander der Schlacht wirklich auf sich hat, inzwischen noch eine andere Vorstellung hinzugekommen ist: die vom General als dem Herrn über Menschen und Maschinen, die heute ein unermessliches Arsenal der Gewalt und Zerstörung darstellen.

Die führenden Militärs von heute haben andere Laufbahnen hinter sich, als sie in den zwanziger und dreißiger Jahren üblich waren. Sie haben entscheidende Dienstjahre in den Stäben des Pentagons verbracht, wo in den mittleren und unteren Rängen jeder einen Vorgesetzten hat, der ihm über die Schulter sieht, und wo ganz oben Zivilisten und Militärs sich gegenseitig über die Schulter sehen. Wer heute zwischen 30 und 40 Jahren Oberstleutnant geworden ist, wird, wenn er es überhaupt schafft, seine Generalstreifen im Pentagon erwerben oder doch nicht weit davon. In dieser Zentrale, wo er nur ein Rädchen in einer riesigen komplizierten Maschine ist, hat er die Chance, in das Blick-

feld derjenigen zu kommen, die die großen Entscheidungen treffen. Dann besteht für ihn die Aussicht, eine Stellung im Generalstab und später ein hohes Kommando zu erhalten. So wurde seiner Zeit Pershing auf George C. Marshall aufmerksam, so Nimitz auf Forrest Sherman, Hap Arnold auf Lauris Nordstad, Eisenhower auf Gruenther und Gruenther auf Schuyler.

Wie ergeht es heutzutage dem künftigen Heerführer, wenn er im Pentagon Dienst tut, wo es mehr Admirale als Fähnriche, mehr Generäle als Leutnants gibt? Er wird zunächst keinem zu befehlen haben, für lange Zeit noch nicht einmal einer Sekretärin. Er wird Berichte lesen und sie zu Hausmitteilungen kondensieren. Er wird Meldungen nach ihrer Dringlichkeit mit farbigen Klebezetteln versehen und weiterleiten. Er wird in einem der 232 Ausschüsse sitzen. Er wird Informationen sammeln und für diejenigen auswerten, die die Entscheidungen treffen, und sorgfältig darauf achten, die Zustimmung seiner Vorgesetzten zu erhalten. Er wird versuchen, als einer, »der im Kommen ist« bekanntzuwerden und vielleicht, genau wie in der Konzernwelt, danach trachten, irgend jemandes »junger Mann« zu werden. Und im übrigen wird er, wie in allen anderen Bürokratien, genau nach der Dienstvorschrift zu leben bemüht sein, dabei aber genau wissen, wie weit man in ihrer Auslegung gehen darf, um als Mann zu gelten, der »zu organisieren versteht«. In den unteren Rängen gelingt es ihm, eine zusätzliche Sekretärin für seine Dienststelle zu erhalten, in höheren Rängen, ein zusätzliches Luftgeschwader herbeizuschaffen. Damit wollen wir uns der Rolle der Militärs auf der höchsten Ebene zuwenden.

9 Der wachsende Einfluß der Militärs ●

Seit Pearl Harbour haben die Männer, die über das amerikanische Kriegspotential gebieten, eine beträchtliche Unabhängigkeit und großen Einfluß bei ihren Kollegen in Politik und Wirtschaft gewonnen. Einige Berufssoldaten haben den Schritt vom Militär zu hohen Stellungen im Zivilleben getan. Andere, die Soldaten geblieben sind, haben mit Ratschlägen, Informationen und Gutachten die Entscheidungen von mächtigen Männern in Wirtschaft und Politik beeinflußt, gelegentlich auch auf pädagogische und wissenschaftliche Vorhaben eingewirkt. Mit oder ohne Uniform haben Generäle und Admirale versucht, die öffentliche Meinung zu gewinnen, indem sie das Gewicht ihrer Autorität bei politischen Streitfragen, öffentlich oder hinter verschlossenen Türen, in die Waagschale warfen.

In vielen dieser Kontroversen haben die Militärs ihren Kopf durchgesetzt. In anderen Fällen haben sie Handlungen und Entschlüsse behindert, die nicht ihre Zustimmung fanden. In bestimmten Fällen hatten sie ihren gewichtigen Anteil an der Entscheidung, in anderen haben sie sich der Dinge angenommen, ohne sich durchzusetzen. Heute sind sie einflußreicher als jemals zuvor in der Geschichte Amerikas. Sie verfügen über Möglichkeiten der Machtausübung in vielen Bereichen des öffentlichen Lebens, die früher eine Domäne der Zivilisten waren. Sie haben ausgedehnte Verbindungen. Sie wirken in einem Volk, dessen Führungsschicht und breite Massen ihre Denkweise und ihre Auffassungen von der Wirklichkeit akzeptiert haben. In der Vergangenheit waren die Militärs nur ungerne gelittene arme Verwandte in der amerikanischen Führungsschicht; heute sind sie schon reiche Vettern, bald werden sie die älteren Brüder sein.

9.1 Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein

Wenn Generäle und Admirale auch zunehmend stärker an politischen und wirtschaftlichen Entscheidungen beteiligt waren, so haben sie damit allerdings noch nicht die Nachwirkungen der militärischen Ausbildung überwunden, die die Formung von Charakter und Lebensauffassung grundlegend bestimmt. Sind sie im neuen Wirkungsbereich erst einmal in führende Stellungen gelangt, so ist zwar der Erfolg an ungewohnte Voraussetzungen geknüpft, aber bei genauerem Zusehen kommt man zu dem Ergebnis, daß mancher von ihnen sich nicht so sehr von einem Generaldirektor unterscheidet, wie man zunächst annehmen möchte. Andere wieder erweisen sich, im Widerspruch zur herkömmlichen Vorstellung vom Offizier, eher als eine recht merkwürdige Spielart des Politikers.

Es heißt, daß ein hoher Offizier, zum Beispiel als Verteidigungsminister, weniger militärisch vorgeht als ein Zivilist, der ohne Kenntnis militärischer Sach- und Personalfragen leicht von Generälen und Admiralen in seiner Umgebung hinters Licht zu führen ist. Man könnte auch sagen, daß Offiziere im politischen Leben häufig keine eigenwillige, klare und entschiedene Politik entwickeln. Ein General wirkt in ziviler Umgebung nicht selten ziellos und, weil ungeübt und unberufen, geradezu schwach.

Andererseits darf man nicht außer acht lassen, daß militärische Ausbildung und der Militärberuf starkes Selbstvertrauen schaffen. Wer beim Militär Karriere macht, erwirbt dadurch nicht selten ein Selbstbewußtsein, das er dann nur zu bereitwillig auch aufs wirtschaftliche und politische Gebiet überträgt. Wie andere Menschen ist er natürlich auf moralischen Rückhalt angewiesen und Ratschlägen zugänglich, wie sie nur von alten Freunden kommen. Die geschichtlich bedingte Isolierung des Soldatenstandes hat es mit sich gebracht, daß auch diese alten Freunde Soldaten sind. Aber wie es auch um den

Einzelnen bestellt sein mag, das Militär ist wahrscheinlich der kompetenteste von allen Personenkreisen, die große Politik machen. Keine andere Gruppe hat eine Ausbildung genossen, die sich gleichermaßen auf wirtschaftliche und militärische Dinge erstreckt. Keine andere hat eine solche nicht abreißende Erfahrung im Entscheidenmüssen, keine andere macht sich so vollkommen die Sachkenntnis und Erfahrung anderer Gruppen zu eigen und zunutze. Keine andere Gruppe hat wie sie ständigen Zugang zu weltweiter Information. Außerdem kann man nicht gerade behaupten, daß die militärisch bestimmte Auffassung von politischen und wirtschaftlichen Dingen, wie sie sogar unter ausgesprochen zivil denkenden Politikern geläufig ist, geeignet wäre, das Selbstvertrauen der Militärs ins Wanken zu bringen, geschweige denn deren Willen zu erschüttern, Politik zu machen und sich damit in den herrschenden Kreisen durchzusetzen.

Der Politisierungsprozeß, der sich seit fünfzehn Jahren im hohen Militär vollzieht, reicht ziemlich weit: Als Mitglieder eines Berufsoffizierskorps entwickeln bestimmte Militärpersonen ein ausgeprägtes Interesse an der Ausweitung militärischer Belange, personalpolitisch, institutionell und ideologisch. Als Beamte sind andere darauf aus, ihren Zuständigkeitsbereich zu erweitern. Wieder andere unternehmen anmaßend wirkende, zuweilen auch geschickt angelegte Werbefeldzüge, um ins Spiel zu kommen, wobei sie der bloßen Machtausübung um ihrer selbst willen einen höheren Wert beimessen. Aber keinesfalls sind für alle Militärs solche Motive maßgebend.¹⁶⁵ Als Menschentyp ist der Berufsoffizier nicht von vornherein auf politische Macht aus; mindestens braucht man die Argumentation nicht unbedingt auf einer derartigen Verdächtigung der Motive aufzubauen. Wenn sie auch von sich aus keine politische Macht erstreben, so kann und wird ihnen doch oft eine der Natur der Sache nach politische Machtbefugnis durch das Versagen der Zivilisten aufgenötigt; Militärs wurden – vielfach mit oder ohne ihren Willen – von Zivilisten zu politischen Zwecken mißbraucht.

Vom Standpunkt des Parteipolitikers aus ist ein erfahrener General oder Admiral ein ausgezeichnete politischer Gewährsmann. Denn mit etwas Geschick kann man sich immer auf ihn berufen, will man die großen Probleme den »Niederungen der Politik« fernhalten. Das bedeutet, sie der politischen Diskussion zu entziehen und zu einer Angelegenheit der Exekutive zu machen, in der, wie der große Dulles im Wahlkampf für General Eisenhower einmal gesagt hat, Männer gebraucht werden, die in der Lage sind, »schwerwiegende Entscheidungen zu treffen«.¹⁶⁶

Vom Gesichtspunkt der politischen Exekutive aus werden Militärpersonen oft für geeignet gehalten, weil sie einen qualifizierten Personenkreis bilden, der mit Führungsaufgaben vertraut ist, ohne von vornherein der Abhängigkeit von Privatinteressen verdächtig zu sein. Da ein regelrechtes Berufsbeamtentum fehlt, das für Auswahl, Ausbildung und Laufbahn sorgt, liegt die Versuchung um so näher, auf das Militär zurückzugreifen. Damit entziehen sich die Politiker ihrer eigentlichen Aufgabe, die politischen Probleme zu diskutieren, und verschanzen sich hinter einem angeblichen militärischen Sachverständnis. Außerdem versäumt die Verwaltung ihre Pflicht, ein ziviles Berufsbeamtentum aufzubauen. Durch diese beiden Versäumnisse der Zivilisten gelangen die Berufsoffiziere zu wachsendem Einfluß. Diese Faktoren sind mehr als andere Ursachen ausschlaggebend dafür, daß die militärische Elite zu politischen Entscheidungen auf höherer Ebene herangezogen wird, obwohl sie weder einen politischen Auftrag hat noch politisch verantwortlich ist.

Wenn Soldaten schließlich den Schauplatz der Politik betreten haben – bereitwillig, widerstrebend oder gar, ohne es zu bemerken –, werden sie natürlich kritisiert; sie werden zu umstrittenen politischen Persönlichkeiten und sind dann – wie jeder andere Prominente auf der politischen Bühne – ohne weiteres angreifbar. Auch dann, wenn sie nicht unmittelbar im politischen Leben stehen, greift man Militärs mit politischen Argumenten an. Bei dem in Amerika verbreiteten zivilen Mißtrauen gegen das Militär ist der hohe Offizier oft eine willkommene Zielscheibe politischer Beschimpfungen gewesen.

Heute freilich geht man noch darüber hinaus. Im Jahre 1953 hat – wie Hanson Baldwin es formuliert – »Senator McCarthy versucht, sich den Oberbefehl über die Armee anzueignen. Er wütete gegen pflichttreue, in langer Dienstzeit bewährte Offiziere nur deshalb, weil sie ... die Befehle ihrer rechtmäßigen Vorgesetzten ausgeführt hatten«. ¹⁶⁷ Auf diese Weise drängte er sich unaufgefordert in die Befehlskette des militärischen Kommandos. Den Militärs ist natürlich nicht entgangen, wie sehr solche Angriffe das öffentliche Ansehen und die innere Moral des Außenministeriums praktisch zerstört haben, und sie befürchten, daß ihre eigene Befehlsgewalt ebenfalls untergraben werden könnte. Da sie die Macht besitzen, auf das Wirtschaftsleben einzuwirken – auf ihren Bereich entfällt ja der Löwenanteil der Staatsausgaben –, ziehen sie sich obendrein noch die Angriffe von Emporkömmlingen in der Zivilverwaltung zu, die sich zwar auf sie stützen, sie aber gleichzeitig mit Fußtritten bedenken. Außerdem werden sie von politischen Demagogen angegriffen, die nur darauf ausgehen, ihre Irrtümer auszuschlachten oder gar nicht begangene »Irrtümer« zu erfinden.

In dem Maße, wie die Politik in die Armee eindringt, wendet sich die Armee dem politischen Leben zu. Der Offizier wird immer mehr zum Politiker; einerseits durch das Versagen der Zivilisten, andererseits auch durch zivile Kritik an militärischen Entscheidungen.

Zuweilen wissen auch hohe Militärs nicht genau, was gespielt wird, und dann reagieren sie – an Befehl und Gehorsam gewöhnt – auf Kritik in der Regel ziemlich heftig. Dabei können sie sich immer auf ihre Rolle als »Militärsachverständige« berufen. In der Heeresdienstvorschrift gibt es keine Auskunft darüber, wie man einen Senator politisch bekämpft. In dieser Lage scheint es zwei Auswege zu geben. Der eine, besonders gut im Kriegsfall, wäre, ein Frontkommando zu übernehmen und strikt den Befehlen zu gehorchen. Dann hat man nichts mit Politik zu tun. Mit anderen Worten: Sei durch und durch Soldat und halte dich allem fern, was dich nichts angeht, stehe über den Dingen und bewahre Haltung. Der andere Weg wäre, aufs Ganze zu gehen und mit den klassischen Mitteln Politik zu machen, daß heißt Bündnisse mit anderen Politikern zu schließen. Ist man erst einmal in einer führenden Stellung, so wird sich das Weitere schon finden. Denn solange man Offizier bleibt, kann man nicht klar und offen in die Parteipolitik eingreifen, obwohl es manche schon getan haben. Im Regelfall spielt es sich so ab, daß der Betreffende hinter den Kulissen seinen Einfluß ausübt. Bald wird es ihm dann freistehen, Mitglied des Industriemanagements, der politischen Führungsgruppe oder des Kongresses zu werden. Dort kann er dann promilitärische Cliques auf höchster Ebene bilden oder sich mit schon bestehenden vereinigen.

Man darf nicht vergessen, daß Berufsoffiziere dank ihrer Ausbildung und, Erfahrung fest an die militärische Interpretation der Weltwirklichkeit glauben und im Hinblick auf die neuen, ungeheuerlichen Vernichtungswerkzeuge angesichts des nervösen Zögerns der zivilen Diplomatie von ernster Sorge um das Schicksal ihres Landes erfüllt sind. Wer das stärkste Selbstbewußtsein hat – nach ihren eigenen Worten die »Fähigsten« –, wird enttäuscht sein, wenn er sich auf die Rolle des unpolitischen Gewalttechnikers zurückziehen soll. Außerdem sind viele bereits zu hoch aufgestiegen, zu sehr in die Angelegenheiten verwickelt, als daß sie sich noch so zurückhalten könnten, wie es einem Soldaten zukommt.

Aus dieser Lage müssen wir die politischen Wege der Militärs verstehen und den weitreichenden Einfluß erklären, den sie heute innerhalb der Führungsschicht Amerikas ausüben. Der Soldat wird als bloßes Werkzeug des Politikers betrachtet, aber die Probleme, die er zu lösen hat, verlangen von ihm mehr denn je politische Entscheidungen. Solche Entscheidungen als »militärische Notwendigkeiten« behandeln heißt natürlich, die zivile Verantwortlichkeit, wenn nicht die ganze zivile Entscheidungsbefugnis der militärischen Führungsschicht zu überlassen. Wird jedoch das militärische Weltbild, an das sich die zivile Führung zur Zeit klammert, allgemein anerkannt, dann ist der Krieg die einzige Wirklichkeit, daß heißt die Notwendigkeit unserer Zeit.

9.2 Partnerschaft von Politikern und Militärs

Als die Vereinigten Staaten Weltmacht wurden, hat sich der Militärapparat ausgedehnt, und Angehörige der höheren Ränge sind direkt zur Diplomatie und zur Politik übergegangen. General Mark Clark zum Beispiel, der wahrscheinlich in seiner Dienstzeit mehr politische Erfahrungen gemacht hat als irgendein anderer amerikanischer Heerführer, setzt auf »das System der Partnerschaft, in dem ein Politiker und ein Militär zusammenarbeiten«. Er selber sagte:

Früher sprachen viele amerikanische Generäle in folgendem Stil von Politik: Zum Teufel mit der Politik, darüber reden wir später. Aber das geht heute nicht mehr.¹⁶⁸

1942 verhandelte General Clark in Nordafrika mit Darlan und Giraud. Dann befehligte er die 8. Armee in Italien. Darauf war er Befehlshaber für das besetzte Österreich, und 1952 wurde er schließlich US-Oberbefehlshaber im wieder unabhängigen Japan, zugleich Oberbefehlshaber für den Fernen Osten und UN-Befehlshaber in Korea. General George C. Marshall wurde, nachdem er als persönlicher Beauftragter des Präsidenten in China gewirkt hatte, von 1947 bis 1949 Außenminister und von 1950 bis 1951 Verteidigungsminister. Vizeadmiral Alan G. Kirk war Ende der vierziger Jahre Botschafter in Belgien und dann in Rußland. 1947 war Generalmajor John H. Hildring stellvertretender Staatssekretär für die besetzten Gebiete und verhandelte »direkt mit den Militärbefehlshabern, die die Besatzungspolitik in Deutschland, Österreich, Japan und Korea leiteten«. ¹⁶⁹ Brigadegeneral Frank T. Hines war Botschafter in Panama, und General Walter Bedell Smith war Botschafter in Rußland. General Smith wurde später Leiter des Geheimdienstes CIA (1950 bis 1953) und darauf stellvertretender Außenminister (1953 bis 1954). Als Oberbefehlshaber der Besatzungstruppen fungierten in Deutschland General Lucius D. Clay und in Japan General MacArthur. Kein Diplomat, sondern ein ehemaliger Stabschef des Heeres, General J. Lawton Collins, kam 1954 in das unruhige Indochina, »um die Ordnung in einem Gebiet herzustellen, das«, wie er sagte, »eine entscheidende politische und wirtschaftliche Bedeutung für Südostasien und die freie Welt hat«. ¹⁷⁰

Darüber hinaus haben sich hohe Offiziere in und außer Dienst in die politische Debatte eingeschaltet. General Omar Bradley, der als erklärter Gegner unstatthaften militärischen Einflusses auf zivile Entscheidungen gilt, ist wiederholt zur Unterstützung politischer Maßnahmen von teils wirtschaftlichem, teils politischem Belang, aber auch rein militärischen Charakters vor Parlamentsausschüssen und in der breiten Öffentlichkeit aufgetreten. General Marshall zum Beispiel äußerte Bedenken gegen die Wagner-Taft-Resolution, die sich für eine zunehmende Einwanderung nach Palästina und dessen weitere Entwicklung zu einer Heimstatt des jüdischen Volkes aussprach. ¹⁷¹ Gemeinsam mit den Generälen Bradley, Vandenberg, Collins sowie Admiral Sherman hat General Marshall vor mehreren Kongreßausschüssen die Regierung Truman gegen republikanische Angriffe auf ihre Fernostpolitik und gegen die Abberufung General MacArthurs von seinem Fernost-Kommando verteidigt.

General Bradley hat zahlreiche Reden gehalten, die in ihrem jeweiligen Zusammenhang von Senator Taft und Hanson Baldwin als wichtige Beiträge zur Wahlkampagne von 1952 gewertet wurden. »Diese Rede«, schrieb Hanson Baldwin, »verhalf General Bradley und den Vereinigten Stabschefs zu einem Einfluß auf die Wahlen, der ihnen nicht zukommt.« ¹⁷² Senator Taft, der den Vereinigten Stabschefs vorwarf, auf Weisung politischer Instanzen zu handeln und deren Politik zu machen, anstatt sich auf ein Sachverständigengutachten zu beschränken, wurde seinerzeit von General Albert Wedemeyer und auch von General MacArthur unterstützt. Ein anderer General, Bonner Fellers, war Mitglied des Republikanischen Nationalkomitees.

Während des Präsidentschaftswahlkampfes von 1952 griff General MacArthur unter direkter Verletzung der US-Armeedienstsanweisung 600-10 in öffentlichen Reden die Politik der rechtmäßig gewählten Regierung an, hielt das Grundsatzreferat auf dem Republikanischen Parteikonvent und ließ keinen Zweifel an seiner Bereitschaft, eine etwaige Nominierung für die Präsidentschaftskandidatur anzunehmen.

Aber Eisenhower, ein anderer General im aktiven Dienst, hatte mehr Erfolg. Beide Generale, und mit ihnen ihr politisches Programm, hatten ihre Anhänger im Militär. Ohne Zweifel kann man heute von demokratischen und republikanischen Parteigeneralen sprechen. Wie wir inzwischen wissen, gibt es Offiziere, die sich in Opposition zu bestimmten Senatoren (wie seinerzeit zu McCarthy) befinden und es je nach ihrer militärischen Stellung aussprechen oder verheimlichen.

Im Jahre 1954 stellte eine beträchtliche Anzahl hoher Offiziere, an erster Stelle Generalleutnant a.D. George E. Stratemeyer und der frühere Stabschef Konteradmiral a.D. John G. Crommelin, ihre Namen für eine Aktion zur Verfügung, bei der es darum ging, 10 Millionen Unterschriften für eine Petition in Sachen McCarthy zu sammeln.¹⁷³ Das geschah, als der militärische Einfluß im Steigen begriffen war und die Worte des alten Soldaten MacArthur noch frisch im Gedächtnis haften:

Wir Soldaten werden immer tun, was man uns befiehlt. Aber wenn die Nation überleben soll, muß man Vertrauen zu den Soldaten haben, vor allem dann, wenn es den Politikern nicht mehr gelingt, den Frieden zu erhalten. (1953)

Ich bemerke mit Schrecken, daß sich die gefährliche, bisher unbekannteste Vorstellung ausbreitet, die Angehörigen der bewaffneten Streitkräfte schuldeten nur denen Treue und Loyalität, die gerade an der Regierung sind, und nicht dem Vaterland und der Verfassung, auf die sie vereidigt sind. Nichts könnte gefährlicher sein als solche Anschauungen.¹⁷⁴ (1951)

Vielleicht noch wichtiger als unmittelbar übernommene politische Rollen, persönliche Ratschläge oder öffentliche Ansprachen ist eine komplizierte Form militärischen Einflusses: Ein Teil der in Politik und Wirtschaft Maßgebenden, ebenso ein großer Teil der Öffentlichkeit, haben in den hohen Offizieren Sachverständige sehen gelernt, und das auf Gebieten, die weit über den traditionellen Aktionsradius des Militärs hinausgehen.

Seit Anfang der vierziger Jahre hat die herkömmliche Abneigung der Parlamentarier gegen das Militär einer »freundschaftlichen und vertrauensvollen« Zusammenarbeit Platz gemacht. Kein Gutachter – natürlich außer J. Edgar Hoover – wird von den Senatoren ehrerbietiger angehört als die hohen Offiziere. In einem regierungsamtlichen Bericht lesen wir:

Während des Krieges folgte der Kongreß in seinem Tun und Lassen unbeirrbar und fast ohne Einwände den Anträgen und Forderungen des Stabschefs des Heeres.¹⁷⁵

Wenn der Präsident und der britische Premierminister Fragen der Bündnisstrategie zu lösen hatten, so waren die Probleme vorher vom Militär bearbeitet und entscheidungsreif vorgetragen worden.

Nach dem Wortlaut der Verfassung ist es Aufgabe des Kongresses, die bewaffneten Streitkräfte des Landes bei ihrer Tätigkeit zu unterstützen und sie zu kontrollieren. In der Friedenszeit vor dem zweiten Weltkrieg verhandelten Berufspolitiker mit den Militärs im Kongreß militärische Angelegenheiten bis ins einzelne, trafen Entscheidungen für sie und erörterten sogar Fragen der militärischen Strategie und Taktik. Während des zweiten Weltkrieges »stimmten« Abgeordnete für solche Vorhaben wie das »Manhat-

tanprojekt« ohne die geringste Ahnung davon, ob dieser Posten überhaupt im Militärhaushalt auftaucht; und als Senator Truman auf Grund von Gerüchten vermutete, daß eine große Sache dahinterstecke, genügte ein Wink des Kriegsministers, auf Nachforschungen zu verzichten. Was die Nachkriegszeit angeht, so muß man feststellen, daß der Kongreß einfach niemals die Gelegenheit hatte, zureichende Auskünfte über militärische Angelegenheiten zu erhalten, geschweige denn, die Fähigkeit und die Zeit besaß, sie auszuwerten. Von ihrer unangreifbaren Autorität als Sachverständige gedeckt, spielen die hohen Militärs bei Entscheidungen von grundsätzlicher politischer und wirtschaftlicher Bedeutung eine immer größere Rolle. Noch einmal sei gesagt: Das war ebenso sehr durch die politischen Versäumnisse der Zivilisten wie durch militärische Anmaßung verursacht, selbst wenn man zugesteht, daß diese Versäumnisse bei der gegebenen Organisation und persönlichen Zusammensetzung des Kongresses vielleicht unvermeidbar waren.¹⁷⁶

9.3 Der Typus des Berufsdiplomaten

Auf keinem anderen Gebiet beeinflußt die Vorstellungswelt der mächtigen Militärs die Entscheidungen so sehr wie in der Außenpolitik und in den internationalen Angelegenheiten. In diesem Zusammenhang hat der wachsende militärische Einfluß in die gleiche Richtung gewirkt wie andere Faktoren, die für den Niedergang der klassischen Diplomatie und des diplomatischen Dienstes als fester Zunft verantwortlich sind. Der Aufstieg des Militärs und der Niedergang der Diplomatie spielten sich gerade zu der Zeit ab, als erstmalig in der amerikanischen Geschichte internationale Fragen im Mittelpunkt der politischen Auseinandersetzungen standen und zunehmend mehr für alle Entscheidungen der nationalen Politik ausschlaggebend wurden. In dem Maße, wie die politische Führung die militärische Interpretation der Weltwirklichkeit übernahm, verlor die Stimme des Berufsdiplomaten, wie man ihn kannte oder wie man ihn sich vorstellte, jedes Gewicht.

Einst galt der Krieg als Handwerk des Soldaten, internationale Politik aber als Geschäft des Diplomaten. Nun, da wir es anscheinend mit dem totalen und permanenten Krieg zu tun haben, ist, was früher edler Sport der Könige war, gezwungenermaßen für ganze Völker ein Spiel auf Leben und Tod geworden. Die überlieferten diplomatischen Formen des internationalen Verkehrs sind dabei auf der Strecke geblieben. Der Frieden wird nicht mehr ernst genommen, nur noch der Krieg. Jedermann, jedes Volk ist Freund oder Feind. Die Vorstellung vom Feinde wird dabei mechanisch, grob und ohne tiefe Leidenschaft gedacht. Wenn praktisch jede Verhandlung zum Zwecke friedlicher Übereinkunft Gefahr läuft, als »Appeasement« oder gar als Verrat zu gelten, hört die Diplomatie auf, eine aktive Rolle zu spielen; denn Diplomatie wird zum bloßen Vorspiel oder Zwischenspiel der Kriege, und damit tritt der Feldherr an die Stelle des Diplomaten.

Drei Gruppen von Tatsachen, die die amerikanische Diplomatie und amerikanische Diplomaten betreffen, sind zum Verständnis der Vorgänge unentbehrlich: die verhältnismäßig geringe Zahl der Personen des diplomatischen Dienstes, die zusätzliche Schwächung durch »Untersuchungen« und »Sicherheitsmaßnahmen«; schließlich die zunehmende Resonanz des militärischen Denkens bei den Verantwortlichen.

1. Nur in einer Umgebung, wo große Gesellschaft und politisches Getriebe ineinander übergehen, kann »Diplomatie«, die ja zugleich politischer Auftrag und gesellschaftliche Kunst ist, gedeihen. Diese Kunst scheint jene gesellschaftlichen Tugenden zu erfordern, wie sie Menschen von Familie dank Erziehung und Lebensstil in der Regel mitbringen. Und der Typus der Berufsdiplomaten war tatsächlich repräsentativ für die vermögenden Schichten.¹⁷⁷

Vor 1930 allerdings führte die Laufbahn im Auswärtigen Dienst nicht zum Rang des Botschafters.¹⁷⁸ Nur ungefähr ein Viertel der 86 Männer, die zwischen 1893 und 1930 als amerikanische Botschafter Dienst taten, waren vor ihrer Ernennung bereits im Auswärtigen Dienst tätig. Wie D. A. Hartman bemerkt hat, »stellt der Botschafterrang die höchste Stufe im britischen Auswärtigen Dienst dar, während das Botschafterdasein schwerlich mehr als eine späte Episode im Leben eines amerikanischen Geschäftsmannes, Politikers oder Juristen bedeutet«.¹⁷⁹

Während der langen demokratischen Präsidentschaftszeit hatte man so etwas wie eine Ämterlaufbahn, gestützt auf die Oberschicht, ins Leben gerufen. Im Jahre 1942 hatten von den 32 Botschaftern und wichtigsten Gesandten fast die Hälfte den Abschluß einer Privatschule, wie sie von den Kindern der »oberen 400« besucht werden; 51 der 118 leitenden Beamten des Auswärtigen Dienstes waren ehemalige Harvard-, Princeton- oder Yale-Studenten.¹⁸⁰

Als die Republikaner 1953 die Regierung übernahmen, gab es 1305 Beamte (von insgesamt 19.405 Angestellten des Ministeriums) des Auswärtigen Dienstes in den 72 diplomatischen Missionen und 198 Konsulaten der Vereinigten Staaten.¹⁸¹ Vierzig der 72 Geschäftsträger von amerikanischen Missionen im Ausland waren Berufsdiplomaten, »deren Berufung auf bestimmte Posten zwar nominell beim Präsidenten lag, deren Verbleib im Auswärtigen Dienst aber von einem Regierungswechsel unberührt blieb«.¹⁸² Den Beamten standen zwei Möglichkeiten offen: Sie konnten ausscheiden oder zurücktreten und sich für andere Aufgaben unter der neuen Regierung zur Verfügung stellen.

Mittlerweile hat es den Anschein, als habe sich die Ämterlaufbahn im Auswärtigen Dienst bis hinauf zum Botschafter stärker verfestigt; denn 19 der 25 wichtigsten Botschafter wurden von Präsident Eisenhower aus der Berufsdiplomatie ausgewählt. Man kann auch sagen, daß die angesehenen Geschäftsleute, Anwälte und Politiker seit 1953 keine große Ehre mehr darin sahen, als Botschafter in eines der kleinen Länder geschickt zu werden, die zur Domäne der Berufsdiplomatie geworden waren. Präsident Eisenhower begann jedoch in seiner späteren Amtszeit, erfolglose Politiker und politische Handlanger in die kleineren Länder zu schicken, die zuvor der Berufsdiplomatie vorbehalten waren. So trat z.B. John D. Lodge, der in der Gouverneurswahl von Connecticut unterlegen war, an die Stelle des Altdiplomaten James C. Dunn in Madrid. In Libyen ersetzte John L. Tappin, bekannter Skiläufer und Kommandeur der Division »Bürger für Eisenhower«, den Berufsdiplomaten Henry S. Villard.¹⁸³ In den begehrteren Stellungen wurde Amerika durch Großbankiers, Angehörige, Verwandte und Ratgeber der reichen Familien, Industriesyndici oder Männer reicher Erbinnen vertreten.

2. Noch vor der Amtsübernahme Eisenhowers waren Moral und Aktionsfähigkeit der Berufsdiplomatie ernstlich durch Untersuchungen und Amtsenthebungen beeinträchtigt worden. Dann stieg Scott McLeod, Bundesgenosse des Senators McCarthy, vom Bundeskriminalamt [FBI = Federal Bureau of Investigation] zur Leitung der Sicherheits- und Personalabteilung des Außenamtes auf. Mr. McLeod, für den die sogenannte »Zuverlässigkeit« die Eignung zum diplomatischen Dienst ausmacht, äußerte, daß er sich nach Prüfung aller Eigenschaften zur Qualifikation eines Anwärters stets die Frage stelle: »Würde ich im Feuergefecht mit ihm im gleichen Graben liegen wollen? Wenn man so denkt, legt man einen hohen Maßstab an. So gehe ich mit Vorliebe in diesen Untersuchungen vor.«¹⁸⁴ Viele Leute wären nach dieser Einschätzung wohl kaum geeignet, mit McLeod im Schützengraben zu liegen. Und unter denen, die ihre Stellung im Auswärtigen Dienst behaupten konnten, »verstärkte sich der Eindruck, daß es nicht ratsam sei, die Wahrheit über die Weltlage nach Washington zu berichten, wenn sie nicht mit den vorgefaßten Ansichten der Herren in Washington übereinstimmte«.¹⁸⁵

Aus einer langen Liste wegen »Loyalitätsbedenken« dienstentlassener Diplomaten geht hervor, daß im Herbst 1954 ein in dreiundzwanzigjähriger Dienstzeit bewährter Berufsdiplomate namens John Paton Davies entlassen wurde. Und das nicht, wie man annehmen sollte, aus Bedenken gegen seine Loyalität, sondern wegen »Mangels an Urteilsvermögen, Verschwiegenheit und Zuverlässigkeit«. Seine Ansichten über die Chinapolitik hatten zehn Jahre zuvor nicht mit der jetzigen Regierungspolitik übereingestimmt.¹⁸⁶ Die Kommentare von Berufsdiplomaten zu diesem Fall zeigen ihre Ratlosigkeit. Ein ehemaliger Angehöriger des politischen Planungsstabes im Außenministerium schrieb dazu: »Es ist zu hoffen, die amerikanische Öffentlichkeit werde endlich einsehen, daß es sich bei dem Ausdruck »Zuverlässigkeit« um eine Beschönigung handelt. Er verharmlost die plumpe politische Praxis der letzten fünf Jahre, geistig und moralisch hervorragende Personen aus Regierungsämtern zu entfernen und sie durch Biedermannstypen zu ersetzen, die keiner geistigen Überlegenheit verdächtig sind. Bei der Säuberung des Auswärtigen Dienstes hat man sich zum Beispiel klar für den Grundsatz einer Auslese mit geringeren Anforderungen an die Vorbildung entschieden. Es scheint, als hätte man geistiges Mittelmaß zum Ideal gemacht.«¹⁸⁷ George Kennan, Altdiplomat und hervorragender Kenner der auswärtigen Politik, riet in einem Lehrgang in Princeton den Studenten von der diplomatischen Laufbahn ab. Mit anderen Worten: »Das Berufsethos des Auswärtigen Dienstes ist so sehr in Frage gestellt, daß die Besten ihm den Rücken kehren und andere mit sich ziehen.«¹⁸⁸

3. Die Militärattachés versehen ihren Dienst im Ausland selbstverständlich durch viele Jahre hindurch. Dort gelten sie als Berater des Botschafters und gleichzeitig als Mittelsmänner der Geheimdienste; aber »in den Nachkriegsjahren lernten viele von ihnen mit unverhohlener Verachtung auf den Auswärtigen Dienst und das Außenministerium herabzusehen und sich von den Botschaftern, denen sie unterstellt waren, praktisch unabhängig zu machen.«¹⁸⁹

Das Problem geht aber weit über solche verhältnismäßig geringfügigen Spannungen hinaus. Militärs sind, wie wir gesehen haben, auch Botschafter und Sondergesandte geworden. In vielen wichtigen außenpolitischen Entscheidungen sind die Berufsdiplomaten einfach übergangen worden, sie wurden von Cliques hoher Politiker und Offiziere getroffen. Beim Abschluß des Verteidigungspaktes zwischen den Vereinigten Staaten und Spanien vom September 1953 sowie 1945 und 1946 bei der Verteilung der westpazifischen Inseln, die die Japaner abtreten mußten, hat das Militär mit seiner Politik in diplomatische Belange eingegriffen, ohne oder gegen den Rat der Diplomatie.¹⁹⁰ Der Friedensvertrag mit Japan wurde nicht von Diplomaten, sondern von Generälen entworfen; ein Friedensvertrag mit Deutschland wurde gar nicht abgeschlossen, hier hat es nur Bündnisse und Übereinkünfte der Armeen gegeben. In Panmunjon wurde über den koreanischen Waffenstillstand nicht von einem Diplomaten, sondern von einem General in Hemdsärmeln und ohne Krawatte »verhandelt«. »Die amerikanischen Streitkräfte«, meint der Londoner *Economist*, »haben der Idee zum Durchbruch verholfen, daß es so etwas wie rein militärische Tatbestände gibt und daß Zivilisten Fragen, bei denen es auch um Militärisches geht, nicht ausreichend beurteilen können. Die englische Theorie und Praxis lehnt diese Voraussetzungen ab ...«¹⁹¹

So befürwortete Admiral Radford, der vor einem Kongreßausschuß für die Vernichtung Rotchinas eintrat, auch wenn es fünfzig Jahre Krieg bedeuten sollte, als Vorsitzender der Vereinigten Stabschefs den Einsatz von 500 Flugzeugen mit taktischen Atombomben gegen Vietminh-Truppen im Kampf um Dien Bien Phu. Hätte China offen eingegriffen, so hätte man ebenfalls mit Kernwaffen reagieren müssen, ließ er nebenbei verlauten.¹⁹² Die politische Situation erklärte er zu einer militärischen und verfocht seine Ansichten ebenso lautstark wie seine zivilen Vorgesetzten vom Verteidigungsministerium und vom Außenministerium. Im August 1954 erklärte General Mark Clark öffentlich, man müßte die Sowjetunion aus den Vereinten Nationen ausschließen und die di-

plomatischen Beziehungen abbrechen. General Eisenhower, damals Präsident, war mit den Ansichten seines vertrauten Freundes nicht einverstanden; aber das Wort des Präsidenten hinderte General James A. Van Fleet nicht, Clark öffentlich zuzustimmen.¹⁹³ Nicht, daß es sich dabei um eine besonders wichtige Sache gehandelt hätte, denn die UNO wurde bei wichtigen Entscheidungen gewöhnlich übergangen. Die UNO organisierte weder die Genfer Konferenz, noch beriet sie über das Vorgehen der Vereinigten Staaten in Guatemala.¹⁹⁴ Die Vernachlässigung der UNO in den entscheidenden Ost-West-Auseinandersetzungen und die Schwächung ihres politischen Ansehens ist nur ein Aspekt des Niederganges der Diplomatie in der Nachkriegszeit. Ein anderer ist der wachsende Einfluß des Militärs, seines Personals und seiner Vorstellungswelt.

In Amerika ist Diplomatie niemals erfolgreich als tradierbare Kunst besonders vorgebildeter und befähigter Menschen gepflegt worden. Wer diesen Beruf ergriff, hatte nur wenig Aussicht, in die diplomatischen Spitzenstellungen zu gelangen, denn diese blieben weithin Politik und Wirtschaft überlassen. Das Berufsdiplomatentum, das Amerika aufzuweisen hatte, ist durch die jüngsten Untersuchungsverfahren und Entlassungen zerstört worden; damit zugleich aber auch die Chance, in Zukunft etwas derartiges aufzubauen, und mittlerweile ist das Militär in die höheren diplomatischen Ränge aufgerückt.

9.4 Monopolkirtschaft und Militärbürokratie

Selbstverständlich hat der Militärapparat seit langem wirtschaftliche Bedeutung gehabt. Das Ingenieur-Korps – traditionell die Elite der Militärakademie von West Point – wurde in Friedenszeiten zur Flußregulierung und zum Hafenausbau eingesetzt. Lokale wirtschaftliche und parlamentarische Interessengruppen haben sich darauf verstanden, Regierungsfonds anzuzapfen, zugleich aber die Einwände des Korps gegen Mehrzweckplanungen der Bundesregierung zum Ausbau von Flußtälern für sich ins Feld zu führen. Wie Arthur Maass in seinen Darlegungen über die »unaustilgbare Lobby« mitteilt, »hat das Korps bis 1925 tatsächlich 12% der Staatsausgaben verbraucht«.¹⁹⁵

Heutzutage aber steht die wirtschaftliche Bedeutung des Militärapparates auf einer qualitativ neuen Stufe.¹⁹⁶ Der Staatshaushalt hat sich vergrößert und im Zusammenhang damit auch der Prozentsatz der Militärausgaben. Seit der Zeit kurz vor Beginn des zweiten Weltkrieges betrug der Anteil niemals weniger als rund 30%, im Durchschnitt lag er über 50% des gesamten Staatshaushaltes. Im Haushalt für 1955 waren sogar je 2 von 3 Dollars für militärische Zwecke angesetzt.¹⁹⁷ Und so, wie die Rolle der Regierung in der Wirtschaft Bedeutung gewonnen hat, hat auch der Einfluß des Militärs in der Regierung zugenommen.

Wir sollten ständig in Erinnerung behalten, wie neu der Einfluß des Militärs noch ist. Während des ersten Weltkrieges gewann das Militär nur vorübergehend, wegen der akuten Notlage, Zugang zu den wirtschaftlich und politisch herrschenden Kreisen. Erst im zweiten Weltkrieg griff es in wirklich entscheidender Weise ein. Mit Rücksicht auf den Charakter moderner Kriegsführung mußte man so handeln, ob man wollte oder nicht, genauso, wie man starke Männer aus der Wirtschaft im Militär zur Geltung kommen lassen mußte. Wenn das Militär nicht bei wirtschaftlichen Entscheidungen zugegen war, konnte es nicht sicher sein, daß die eigenen Pläne ausgeführt wurden. Und wenn die Wirtschaftsführer seine Kriegspläne nicht kannten, konnten sie keine Kriegsproduktion planen. So kamen Generaldirektoren dazu, sich von Generälen beraten zu lassen und umgekehrt Generäle von Generaldirektoren. »Als ich am 1. Juni 1942 Chef der Abteilung für Waffen und Gerät wurde«, sagt Generalleutnant Levin H. Campbell jr., »war meine erste Handlung, einen Sachverständigenrat aus vier hervorragenden Wirtschafts- und Industrieführern einzurichten, die mit allen Einzelheiten der Massenfertigung gründlich vertraut waren.«¹⁹⁸

Während des zweiten Weltkrieges kam der Zusammenschluß von Monopolwirtschaft und Militärbürokratie zu seiner heutigen Bedeutung. Allein schon die Größenordnung des Beschaffungsamtes war wirtschaftlich ausschlaggebend. Das Zentrale Beschaffungsamt [Services of Supply] konnte man, wie *Fortune* 1942 schrieb, mit einer Holdinggesellschaft beträchtlichen Ausmaßes vergleichen:

Bei einer Ausgabe von über 32 Milliarden Dollar in diesem Jahr, das heißt 42% der gesamten Kriegskosten der USA, läßt das Beschaffungsamt die U.S. Steel Corporation als Eintagsfliege erscheinen. Die Telephon- und Telegraphengesellschaft [AT&T = **A**merican **T**elephone and **T**elegraph Co.] nimmt sich daneben wie die Telephonzentrale eines kleinen Hotels aus, die Wiederaufbauhilfsgesellschaft [RFC = **R**econstruction **F**inance **C**orporation] von Jesse Jones und dergleichen Regierungsämter wie ein Kleinstadtunternehmen. In ganz Washington gab es kaum eine Tür – vom Ausschuß für Rüstungswirtschaft [MAB = **M**unitions **A**ssignments **B**oard] unter Harry Hopkins abwärts –, an die General Somervell oder seine Beauftragten nicht geklopft hätten, um zu betteln, zu borgen oder zu stehlen.¹⁹⁹

Allein schon die Organisation der Kriegswirtschaft führte zu gemeinsamen Interessen und zu politischen Verbindungen zwischen Wirtschaftsführern und Militärs:

Dem Chef der Abteilung Waffen und Gerät steht ein Sachverständigenstab zur Seite, der aus den Herren Bernard M. Baruch, Lewis H. Brown von der Johns-Manville-Gesellschaft, H. T. Keller von der Chrysler-Gesellschaft und Benjamin Fairless von der U.S. Steel Corporation besteht. Materiallieferungsverträge werden von vier Hauptabteilungen vergeben ... jeder Abteilungsdirektor wird von einer Wirtschaftssachverständigengruppe beraten, die sich aus Vertretern der größeren Waffenproduzenten des betreffenden Wirtschaftszweiges zusammensetzt.²⁰⁰

Der Militärapparat und die großen Gesellschaften standen natürlich formell unter der Kontrolle von Zivilpolitikern. Als Managern der größten Organisation Amerikas

stand den Militärs ein einzigartiger Aufsichtsrat zur Verfügung ... der Präsident, die Staatssekretäre der Streitkräfte und die Mitglieder der parlamentarischen Militärausschüsse. Aber viele Angehörige dieses Verwaltungsrats, z.B. die Kongreßabgeordneten, können im Grunde wenig mehr tun als ganz allgemein ihr Vertrauen oder Mißtrauen zur militärischen Leitung äußern. Sogar die einflußreichsten Männer, wie der Präsident oder der Verteidigungsminister, können gewöhnlich mit der militärischen Führung nur als Laien diskutieren. Das ist ein grundlegend anderes Verhältnis als das von Aufsichtsrat und Management in der Industrie.²⁰¹

Daß sich Industrie und Militär gefunden hatten, wurde durch ihr Abkommen über Zeitplan und Verfahren bei der Umstellung auf Friedenswirtschaft unübersehbar deutlich. Das Militär hätte z.B. seinen Einfluß verlieren können; die Industriefirmen hätten nicht mehr nach den bestehenden Lieferungsverträgen zu produzieren brauchen; die Umstellung hätte, weniger sorgfältig betrieben, leicht die vor Beginn der Kriegsproduktion vorherrschende Monopolstruktur beeinträchtigen können. Die Generäle und Sonderbeauftragten achteten darauf, daß nichts dergleichen eintrat.

Nach dem zweiten Weltkrieg bestimmten und beschleunigten militärische Bedürfnisse auch weiterhin die wirtschaftliche Entwicklung. Daher überrascht es nicht, daß viele Generäle und Admirale in den letzten zehn Jahre, statt in den Ruhestand zu treten, in Industrieunternehmen tätig wurden.²⁰² Zwangsläufig entsteht der Eindruck, daß die Ge-

nerale und ihr Handwerk von den Industriekapitänen nur wegen ihrer Beziehungen zu anderen, einflußreichen Militärs geschätzt werden und nicht etwa, weil sie sehr viel von finanziellen und industriellen Problemen verstehen. Denkt man an die großen Aufträge, die das Militär an Privatunternehmen vergeben hat, so kann man gut verstehen, warum Wirtschaftsjournalisten deutlich aussprechen:

McNarney kennt den besten Kunden der Convair-Gesellschaft [bekannte Flugzeugfirma], nämlich das Pentagon, so gut wie kaum jemand, was seinem Freund Floyd Odlum, dem Convair-Generaldirektor, durchaus nicht unbekannt ist.

In Wirtschaftskreisen sagt man: Besorge dir einen General. Wofür gibt die Regierung das meiste Geld aus? Fürs Militär. Wer kennt die Interna der Militärbürokratie besser als ein Eingeweihter! Darum macht einen General oder Admiral zum Generaldirektor.²⁰³

Die verstärkten persönlichen Beziehungen zwischen Militär und Wirtschaftskreisen bedeuten freilich mehr als nur eine zusätzliche Erleichterung beim Abschluß von Lieferungsverträgen. Sie geben einen wichtigen Hinweis auf Strukturmerkmale der amerikanischen Gesellschaft. Hinter dem angewachsenen Militärhaushalt und den daraus folgenden Veränderungen an der Spitze verbirgt sich der Strukturwandel des zeitgenössischen amerikanischen Kapitalismus nach einer permanenten Kriegswirtschaft hin.

Im Zeitraum einer Generation ist Amerika zur führenden Industriemacht der Welt und zu einer führenden Militärmacht geworden. Die jüngeren Offiziere wachsen bereits im Zeichen des Bündnisses von Wirtschaft und Militär heran und werden mit allem Nachdruck dazu angehalten, es fortzuführen. Das »Wirtschaftsinstitut der bewaffneten Streitkräfte« [Industrial College of the Armed Forces], das sich mit den Wechselbeziehungen von Wirtschaft und Kriegführung beschäftigt, nimmt einen Platz an der Spitze des militärischen Ausbildungssystems ein.

Dem optimistischen Liberalen des 19. Jahrhunderts würden diese Tatsachen als paradox erscheinen. Die meisten Vertreter des Liberalismus nahmen zu jener Zeit an, daß das Wachstum der Industrie den Militarismus in unserer Zeit schnell in eine untergeordnete Rolle verweisen würde. Man meinte, daß die zivilen Umgangsformen der Industriegesellschaft die Gewalttätigkeit des Militärstaates einfach verschwinden lassen würden. Wurde das nicht durch den Aufstieg des Industrialismus während der langen Friedenszeit des 19. Jahrhunderts erhärtet? Aber die Erwartungen klassischer Liberaler vom Typ Herbert Spencers haben sich als vollkommen unzutreffend erwiesen. Die Entwicklung des 20. Jahrhunderts hat im großen und ganzen gezeigt, daß das Militär im Zuge des wirtschaftlichen Konzentrationsprozesses an Bedeutung zunahm und mithin die gesamte Wirtschaftsordnung des Landes entscheidend bestimmt. Außerdem sind die Bereiche von Wirtschaft und Militär mit der Entstehung einer anscheinend permanenten Kriegswirtschaft miteinander verflochten worden, und in die Wirtschaftspraxis der Großindustrie sind die Militärs mit ihren Methoden immer weiter eingedrungen. Arthur Krock schrieb im April 1953:

Was man amtlicherseits mehr als den endlosen Krieg in Korea fürchtet, ist der Frieden ... der Alpdruck, daß Frieden die freie Welt verleiten könnte, weniger wachsam zu sein und den langsamen und teuren Aufbauprozess kollektiver Sicherheit in Europa zu vernachlässigen, während die Sowjets ihre Militärmacht stärken, das genügt, die Herren unsicher zu machen. Der Kurssturz an den Börsen, der sich ereignete, als der Kreml unvermittelt versöhnliche Gesten machte, stützt die These, daß die Wirtschaftsblüte in diesem Land unmittelbar an die Kriegswirtschaft gebunden ist und deutet auf ernste Krisenlagen hin, die an der Heimatfront entstehen können.²⁰⁴

9.5 Militarisierung der Wissenschaften

Die Unterstützung der naturwissenschaftlichen und technologischen Entwicklung, einst eine Angelegenheit der Wirtschaft, ist mehr und mehr auch zu einer Sache des Militärapparates geworden. Er hat inzwischen die Rolle des größten Förderers und Planers der naturwissenschaftlichen Forschung eingenommen; die Armee stellt für diese Zwecke sogar soviel Dollars zur Verfügung wie alle anderen amerikanischen Institutionen zusammen. Seit dem zweiten Weltkrieg wird die allgemeine Richtung der rein theoretischen Wissenschaft von militärischen Überlegungen bestimmt, sie wird zum größten Teil aus Armee-Fonds finanziert, und nur wenige von denen, die mit der wissenschaftlichen Grundlagenforschung beschäftigt sind, arbeiten nicht direkt nach den Richtlinien der Armee.

In der Grundlagenforschung haben die Vereinigten Staaten niemals eine führende Rolle gespielt; sie haben stets auf europäischen Forschungsergebnissen aufbauen müssen. Vor dem Beginn des zweiten Weltkrieges wurden ungefähr 40 Millionen Dollar für die Grundlagenforschung ausgegeben. Das meiste bezahlte die Industrie. Aber für angewandte wissenschaftliche Forschungen, »die technische Entwicklung von Industrieprodukten« standen 227 Millionen Dollar zur Verfügung.²⁰⁵ Während des zweiten Weltkrieges hatten die Naturwissenschaftler viel zu tun, aber sie arbeiteten nicht in der Grundlagenforschung. Als das Atom-Programm zu einer Sache der Regierung gemacht wurde, war es fast nur noch ein Problem der Technik. Durch solche Entwicklungen in der Technologie wurde deutlich, daß die Staaten der Welt nunmehr neben dem militärischen einen naturwissenschaftlichen Wettbewerb begonnen hatten. Da es keine politischen Direktiven für die Naturwissenschaften gibt, nahm sich das Militär – zuerst die Kriegsmarine, dann das Heer – der Planung und Unterstützung naturwissenschaftlicher Forschung an, sowohl auf dem Gebiet der theoretischen wie der angewandten Naturwissenschaft. Sein Eindringen in dieses Feld geschah nach Aufforderung und mit dem Einverständnis führender Persönlichkeiten der Wirtschaft, die die militärische Kontrolle regierungsamtlicher Bemühungen um die Wissenschaft einer zivilen Kontrolle vorzogen; sie fürchteten, daß Zivilisten »ideologisch befangen« sein könnten, wenn es um solche Dinge wie Patente geht.

1954 gab die Regierung schon rund zwei Milliarden Dollar für die wissenschaftliche Forschung aus (das ist zwanzigmal soviel wie vor dem Kriege); 85% von dieser Summe gingen an Projekte, die unmittelbar die »nationale Sicherheit« betrafen.²⁰⁶ In der Privatindustrie und an den größeren Universitäten wird die Grundlagenforschung nunmehr vorwiegend vom Militär unterstützt. Einige Universitäten sind sogar ihrer Finanzierung nach Unterabteilungen des Militärapparates; sie erhalten von der Armee drei- oder sogar viermal soviel Mittel wie aus allen anderen Quellen zusammen. Während des Krieges erhielten vier führende Universitäten Forschungsaufträge in einem Gesamtwert von mehr als 200 Millionen Dollar, und dabei ist die Atomforschung noch nicht einmal mitgerechnet, da keine genauen Daten darüber vorliegen.

Die allgemeine Entwicklung zu einer Militarisierung der Naturwissenschaften hat sich in den Jahren nach dem Kriege verstärkt. Wie die »Gesellschaft zur Förderung der Naturwissenschaften« [National Science Foundation] festgestellt hat, ist diese Tatsache verantwortlich für die relative Vernachlässigung der Grundlagenforschung. Von den zwei Milliarden Dollar, die im Jahre 1955 für die Wissenschaft zur Verfügung standen, waren nur 120 Millionen Dollar (6%) für die Grundlagenforschung vorgesehen, aber 85% – wie bereits erwähnt – für Forschungen auf dem Gebiete der militärischen Technologie.²⁰⁷

Noch drastischer wird der wachsende militärische Einfluß im Bereich der Wissenschaft durch die Beunruhigung offenbar, die eine Folge des Sicherheits-Denkens ist. Im Oktober 1954 war dieses Problem so groß geworden, daß Dr. Vannevar Bush – während des

zweiten Weltkrieges Leiter des »Amtes für Wissenschaftliche Forschung und Entwicklung« – sich zu dem Eingeständnis gezwungen sah, daß die Wissenschaftler allgemein »entmutigt« seien. »Es gibt keine Streiks«, sagte er, »aber die Wissenschaftler sind heute entmutigt und niedergeschlagen. Sie fühlen sich verdrängt, und sie haben recht damit.«²⁰⁸ In dieser Atmosphäre des Mißtrauens hat kein geringerer als Albert Einstein in der Öffentlichkeit bekannt:

Wenn ich noch einmal ein junger Mann wäre und wieder vor der Entscheidung stände, wie ich mein Geld zum Leben verdienen sollte, dann würde ich nicht studieren, um später Wissenschaftler, Gelehrter oder Lehrer zu sein. Ich würde stattdessen lieber Klempner oder Hausierer werden, in der Hoffnung, mir dabei den bescheidenen Grad von Unabhängigkeit zu erhalten, der unter den gegenwärtigen Bedingungen noch möglich ist.²⁰⁹

Obwohl es in den Vereinigten Staaten wahrscheinlich an die 6000.000 Ingenieure und Wissenschaftler gibt, sind doch nur ungefähr 125.000 in der Forschung beschäftigt; davon arbeiten vielleicht 75.000 für die Industrie bei der Entwicklung neuer Erzeugnisse, und weitere 40.000 sind mit der technologischen Weiterentwicklung beschäftigt. Nur etwa 10.000 Wissenschaftler arbeiten auf den Gebieten der Grundlagenforschung, und nach Ansicht informierter Kreise gibt es nicht mehr als ein- bis zweitausend Forscher, die man als Kapazitäten bezeichnen kann.²¹⁰

Angehörige dieser Gruppe von Spitzenkräften sind es vor allem, die in die Apparatur militärischer Entscheidungen und damit auch in die Militarisierung des politischen Lebens einbezogen wurden. Im Laufe der letzten fünfzehn Jahre sind sie in jenen bis dahin unbesetzten Bezirk theoretischer Militärwissenschaft eingedrungen, wo Strategie und Politik praktisch zusammenfallen. Dieser Bereich war bisher ein Vakuum, und das – wie Theodore H. White bemerkt hat –, weil sich die amerikanischen Militärs traditionell niemals damit befaßt haben. Sie waren stets mehr mit der »Praxis« als mit der »Theorie« beschäftigt. Deshalb fühlen die Heerführer nun im Zusammenhang der allgemeinen Militarisierung den Mangel an »Theorie«. Das hat schließlich zu der gegenwärtigen Situation einer militarisierten Wissenschaft und zur Entmündigung des im Dienste der mächtigen Militärs stehenden Wissenschaftlers geführt.²¹¹

An den Schulen und Universitäten hat man die reine Vermittlung von Wissen mit der Ausbildung zu speziellen Aufgaben in allen Bereichen der modernen Gesellschaft verbunden. Zusätzlich zu seinen eigenen Schulen macht sich der Militärapparat in zunehmendem Maße bereits bestehende private und öffentliche Schulen zunutze.²¹² Im Jahre 1953 nahmen fast 40% der Studenten von 372 Colleges und Universitäten an Offizierschulungskursen von Heer, Marine und Luftwaffe teil. Die betroffenen wissenschaftlichen Lehranstalten widmeten ungefähr 16% ihres gesamten Lehrplanes militärischen Lehrgängen. Jeder fünfte Student in den Vereinigten Staaten gehörte einer Ausbildungseinheit für Reserveoffiziere [ROTC = **R**eserve **O**fficers **T**raining **C**orps] an; ein für Friedenszeiten einmalig hoher Prozentsatz.²¹³

Während des zweiten Weltkrieges hatte das Militär damit begonnen, sich der Universitäten für die Schulung von Spezialisten und die beschleunigte militärische Ausbildung der Studenten zu bedienen. Sowohl die Ausbildungsprogramme für Spezialisten wie die umfangreichen Forschungsarbeiten wurden nach Beendigung des Krieges fortgesetzt.

Heutzutage drängen sich zahlreiche Universitäten danach, militärische Ausbildungseinheiten zu beherbergen und militärische Forschungsaufträge zu erhalten. Es verschafft Ansehen und ist ohne finanzielles Risiko. Außerdem ist die Anzahl der (meist ohne spezifisch erzieherische Vorbildung und Funktion) in der Universitätsleitung und anderen Stellungen im Erziehungswesen beschäftigten Militärpersonen recht eindrucksvoll. Wie allgemein bekannt, war General Eisenhower auf seinem Wege zur Präsidentschaft ein-

mal eine Zeitlang Präsident der Columbia Universität und gleichzeitig Mitglied der »Nationalen Kommission für Erziehungswesen« [National Educational Association Policy Commission]. Schon eine oberflächliche Untersuchung ergibt ein Dutzend Offiziere im Erziehungswesen.²¹⁴

Es hat eine ganze Reihe von Spannungen zwischen den Universitäten und dem Militär gegeben. Im Falle des Armed Forces Institute – einer Fernausbildungsschule für Angehörige der bewaffneten Streitkräfte – verleiht eine Klausel des Vertrages mit der Universität dem Militär direkte Verfügungsgewalt über Universitätsangestellte, wenn sie von der Regierung als »unsicher« betrachtet werden: Nach dem Stande vom August 1953 waren 28 Universitäten dem Vertrag beigetreten, 14 hatten ihn abgelehnt, 5 waren noch unentschieden.²¹⁵ Im großen und ganzen haben aber die Lehranstalten das Militär akzeptiert, ohne daß es Meinungsverschiedenheiten gegeben hätte. Das geschah entweder während des Krieges oder danach, weil viele Universitäten damals finanzieller Unterstützung bedurften. Da die Bundesregierung die Mittel nicht unter ziviler Verantwortlichkeit zur Verfügung stellte, konnte das Militär die Gelegenheit wahrnehmen.

9.6 Werbefachleute des Militärs

Der wachsende Einfluß des Militärs wird nicht nur innerhalb der höheren Kreise von Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Erziehungswesen offenbar. Gemeinsam mit Gleichgesinnten und Vertretern bestimmter Interessen versuchen die Militärs, ihre Denkweise und ihre Weltanschauung auch in der gesamten Bevölkerung zu verbreiten.

Während des zweiten Weltkrieges wagten sich die Gesinnungsfreunde der militärischen Führer hervor, um vor der Öffentlichkeit als Anwälte für den Militarismus aufzutreten. Die Kriegsreden der Herren Frank Knox, Charles E. Wilson (General Electric) und James Forrestal zum Beispiel waren voll militärischer Zukunftsträume, wie sie damals viele Männer in Schlüsselpositionen hegten; und diese Träume sind auch heute keineswegs aufgegeben. Im Gegenteil, seit dem zweiten Weltkrieg haben die Militärs ausdauernd und beharrlich ein Werbeprogramm größten Ausmaßes vorangetrieben. Um die Öffentlichkeit für sich und ihre Ideen zu gewinnen, haben sie Millionen Dollar ausgegeben und beschäftigten Tausende bewährter Journalisten und Propagandisten in Uniform und in Zivil.

Das Programm dieser großen Aktion weist auf die eigentliche Zielsetzung hin: Die internationalen Beziehungen sollen militärisch begriffen und die bewaffneten Streitkräfte für Zivilisten so anziehend wie möglich gemacht werden, um so von der Notwendigkeit einer Erweiterung des Militärapparates zu überzeugen. Das Ansehen, das der Militärapparat genießt, soll erhöht und die Achtung vor dem Soldaten gesteigert werden. Das geschieht mit dem Endziel, die Öffentlichkeit für eine militärisch gesteuerte Politik zu gewinnen und den Kongreß zu bewegen, die nötigen Mittel bereitzustellen. Selbstverständlich spielt auch die Absicht eine Rolle, das Volk auf den Kriegsfall vorzubereiten.

Zur Verfolgung dieser Ziele stehen den hohen Militärs in Washington ausgedehnte Informationsorgane und ein riesiger Reklameapparat zur Verfügung. Ob Krieg oder Frieden: Täglich geben sie Nachrichten und Berichte an die Presse und an die drei bis vier Dutzend Korrespondenten im Pressebüro des Pentagon. Sie schreiben Manuskripte, machen Bild- und Tonaufnahmen für Rundfunk und Fernsehen; sie unterhalten das größte Filmatelier an der Ostküste, das sie seinerzeit im Jahre 1942 von der Paramount-Filmgesellschaft gekauft haben. Sie sind stets bereit, die Redaktionen von Zeitschriften mit fertigen Manuskripten zu versorgen. Sie vermitteln Offiziere für öffentliche Vorträge und stellen sogar die fertigen Reden zur Verfügung. Sie nehmen Verbindung zu wichtigen nationalen Organisationen auf und veranstalten für deren Leiter Informations-Konferenzen und Besichtigungsreisen, zu denen auch führende Männer der privaten Wirtschaft,

Erzieher, kirchliche Würdenträger und Stars der Vergnügungsindustrie eingeladen werden. In mehr als 600 Gemeinden haben sie »Beratungsausschüsse« eingerichtet, die die Sache des Militärs auf verschiedensten Wegen ins Volk tragen und auf ungünstige Reaktionen aufmerksam machen sollen.²¹⁶

Alle Zeitungs- und Rundfunkmeldungen über militärische Dinge werden zu den Akten genommen, analysiert, und alles, was Militärs veröffentlichen – einschließlich der Memoiren pensionierter Generäle –, wird überprüft und zensiert.

Die Kosten dieses Programms sind von Jahr zu Jahr verschieden, aber interessierte Senatoren schätzen sie auf 5 bis 12 Millionen Dollar. Solche Schätzungen haben jedoch wenig Bedeutung, denn die Stellung des Militärs erlaubt es heute, daß allein in einem einzigen Jahr Spielfilme im Werte von über 30 Millionen Dollar, an deren Herstellung die Armee mitwirkt, zusätzlich Stimmung machen; daß das Militär über eine kostenlose Fernsehsendezeit von Millionenwert verfügt und gebührenfreie Rundfunksendungen in Anspruch nimmt, die nach Angaben der Zeitschrift *Variety* mehr als 6 Millionen Dollar kosten.

Auch die Schätzung des Senators Harry F. Byrd, nach der 2235 Militärpersonen und 787 Zivilisten an dieser Öffentlichkeitsarbeit des Militärs beteiligt sind, gibt keine genauen Aufschlüsse über den Umfang des Programms. Denn es ist ohne weiteres möglich, darüber hinaus jederzeit Angehörige der bewaffneten Streitkräfte, mindestens zeitweilig, dafür zu verwenden. Hohe Generäle und Admirale haben natürlich ihre eigenen Reklamechefs. Im Jahre 1948 umfaßte General MacArthurs Werbestab 135 Soldaten und 40 Zivilisten. Als Eisenhower Generalstabschef war, beschäftigte er 44 Soldaten und 113 Zivilisten für diese Zwecke.²¹⁷ Und die Heerführer haben selber auch das Handwerk der Werbung gelernt. Als kürzlich General Hoyt S. Vandenberg, der Generalstabschef der Luftwaffe, seinen Abschied nahm, sagte er auf dem Flugplatz vor Kadetten:

Die Männer mit dem Schwingensymbol auf dem Waffenrock sind die größte Bruderschaft auf Erden ... Ihr seid kein gewöhnliches Flugpersonal ... nehmt die schwerere Pflicht auf Euch, die Rolle der Luftwaffe zu verstehen und zu verkünden ... den Menschen, die sich der Wahrheit nicht stellen wollen, muß immer wieder mit großem Ernst und zwingender Logik gesagt werden, daß die Luftstreitmacht die Welt vor der Vernichtung retten wird ...²¹⁸

Die Werbefachleute des Militärs stehen vor schwierigen Problemen, aber eine Tatsache wirkt eindeutig zu ihren Gunsten: In dem ganzen weitverzweigten Kräftepluralismus Amerikas gibt es keine Interessengruppe, auch keine mögliche Kräftekombination, die beim gegenwärtigen Stand der Dinge auch nur annähernd über genügend Zeit, Geld und Kraftreserven verfügte, um mit dem Aufgebot in Wettbewerb treten zu können, das die mächtigen Militärs und ihre Helfershelfer Tag für Tag für diese Zwecke in Bewegung setzen.²¹⁹ Das bedeutet zunächst, daß es keine breite und freie Erörterung der Militärpolitik und politischer Fragen von militärischem Belang gibt. Dem kommt natürlich die militärische Gewöhnung an Befehl und Gehorsam entgegen, zumal es für das militärische Berufsethos keine Mehrheitsabstimmung über Entscheidungen gibt, wie das nach dem Leitbild einer demokratischen Gesellschaft, die die Dinge ausdiskutiert, selbstverständlich ist. Es stimmt auch mit der Tendenz der Massengesellschaft überein, eine Debatte über die Autoritäten nicht aufkommen zu lassen, indem man die Diskussion durch gelenkte Meinung ersetzt; und ebenso mit den Gegebenheiten des totalen Krieges, wenn der Unterschied zwischen Kriegführenden und Zivilisten aufgehoben ist. Die Lenkung der öffentlichen Meinung des Zivillebens durch das Militär und der Einbruch militärischen Denkens ins zivile Leben sind heute unverkennbar Wege, auf denen die gesellschaftliche Macht der Militärs nachdrücklich ausgeübt wird.

Das Ausmaß militärischer Werbetätigkeit und das Fehlen jeder ernst zu nehmenden Opposition bedeutet nicht nur, daß dieser oder jener Sachfrage Gehör verschafft wird. Auf diese Weise kann auch die höchste und wirksamste Form des Propagandakriegs entwickelt werden: die Verbreitung einer Wirklichkeitsdeutung, von der aus nur bestimmte begrenzte Möglichkeiten sichtbar werden. Immer wieder wird die militärische Metaphysik vorgetragen und bestärkt – eine Denkweise, nach der die Weltwirklichkeit im Grunde militärisch zu verstehen ist. Das Werbepersonal des Militärs braucht die wenigen, auf die es ankommt, nicht erst mit dieser militärischen Metaphysik zu überreden; sie sind schon längst von ihr überzeugt.

9.7 Was ist Militarismus?

Das bloße Vorhandensein von Militärs als einer Gruppe von Spezialisten des Kriegshandwerks bedeutet noch keinen »Militarismus«. »Militarismus« hat man als die Tendenz definiert, bei der »die Mittel Vorrang vor den Zwecken haben«, und zwar zur Erhöhung des Ansehens und der Macht des Militärs.²²⁰ Natürlich ist das eine Auffassung, die vom Standpunkt des Zivilisten formuliert wurde, der das Militär ausschließlich als ein Werkzeug für zivile politische Zwecke betrachtet. Eine solche Definition weist auf das Bestreben des Soldatenstandes hin, nicht allein »Werkzeug« zu bleiben, sondern auch eigene Ziele zu verfolgen und dabei andere Institutionen in Werkzeuge für seine Zwecke zu verwandeln.

Ohne eine entwickelte industrielle Wirtschaft könnte es eine moderne Armee wie die amerikanische nicht geben, denn sie ist eine durch und durch technisierte Armee. Wirtschaftswissenschaftler betrachten den Militärapparat gewöhnlich als Schmarotzer an den Produktionsmitteln. Heute jedoch ist es bereits so weit, daß das Militär in hohem Maße das wirtschaftliche Leben in den Vereinigten Staaten bestimmt. Die Kirche, die moralisch unangreifbar ist, gibt der Armee im Kriege ihren Segen und stellt den Militärkaplan, der, selber uniformiert, den Soldaten in seinen Sorgen berät und seine Kampfmoral stärkt. Nach der Verfassung untersteht das Militär der politischen Autorität und wird allgemein als Helfer und Berater ziviler Politiker angesehen. Gewöhnlich hat sich das Militär auch dementsprechend verhalten, doch jetzt dringt der Soldat in den politischen Führungskreis ein und beeinflußt mit seiner Auffassung von der Wirklichkeit die Entscheidungen. Die Familie versorgt Armee und Marine mit Männern, indem sie Väter und Söhne hergibt. Und auch Erziehung und Wissenschaft werden, wie wir bereits gesehen haben, Werkzeuge des Militärs zur Erreichung seiner Ziele.

Der militärische Ehrgeiz birgt allein noch nicht die Gefahr der Militärherrschaft. Solange sich der Ehrgeiz auf eine Karriere innerhalb der Armee beschränkt, wirkt er als eine Art von Kompensation für den Verzicht auf politische Abenteuer. Solange er sich auf die militärische Hierarchie selber beschränkt, hat er für die militärische Disziplin anspornende Bedeutung und ist zweifellos eine der Hauptquellen militärischer Tüchtigkeit. Er wird jedoch dann zur Gefahr, wenn er sich auf Ziele richtet, die außerhalb der militärischen Laufbahn liegen, und wenn er zur Triebfeder militärischer Politik zu werden droht.

Der Schlüssel zum Verständnis gesellschaftlichen Ansehens ist Macht. Das Militär kann nicht Anspruch auf Ansehen bei den Zivilisten erheben und damit Erfolg haben, wenn es nicht die Macht besitzt oder wenigstens im Rufe steht, Macht zu besitzen. Nun sind sowohl wirkliche Macht wie die bloße Vorstellung davon relative Begriffe: des einen Macht ist des anderen Ohnmacht. Die Faktoren, die das Ansehen des Militärs in Amerika niedergehalten haben, sind die Macht des Geldes und derer, die es besitzen, und die Autorität der zivilen Politiker über den Militärapparat. Folglich ist ein Bestandteil des amerikanischen »Militarismus« das Streben der Militärs, ihre Macht im Verhältnis zur Macht der Konzernherren und der Politiker zu vergrößern, um dadurch eine höhere ge-

sellschaftliche Stellung zu erreichen. Wenn die Militärs eine solche Machtstellung einnehmen wollen, dann dürfen sie nicht zulassen, daß man sie nur als Werkzeuge in den Händen von Politikern und Großverdienern ansieht oder als Schmarotzer an der Wirtschaft betrachtet. Sie dürfen auch nicht unter der Aufsicht derer stehen, die sie selber gern »schmutzige Politiker« nennen. Im Gegenteil, sie müssen es erreichen, daß ihre Ziele mit den Zielen und der Ehre der Nation gleichgesetzt werden; die Wirtschaft muß ihnen zu Gebote stehen, und Politik muß ein Mittel werden, mit dessen Hilfe sie im modernen Krieg die Nation steuern können – im Namen des Staates, der Familie und im Namen Gottes.

»Was heißt Krieg führen?« fragte man Woodrow Wilson im Jahre 1917. Er antwortete:

Es bedeutet, eine friedliche Zivilisation den Kriegsmaßstäben anzupassen; am Ende des Krieges wird es schließlich keine Unbeteiligten mehr geben, die noch auf die Normen des Friedens bauen. Die herrschenden Maßstäbe werden die des Krieges sein ...²²¹

Ein voll entwickelter amerikanischer Militarismus würde den Triumph militärischen Denkens auf allen Gebieten des Lebens bedeuten und damit jeden anderen Lebensstil verdrängen.

Es kann kaum Zweifel darüber herrschen, daß in den letzten zehn Jahren die Militärs von Washington, unterstützt von ihren Freunden in Politik und Wirtschaft, ganz eindeutig militaristische Tendenzen gezeigt haben. Gibt es demnach innerhalb der Führungsschichten Amerikas eine »Militärclique«? Diejenigen, die sich mit dieser Frage herumschlagen (wie es Bundesrichter William O. Douglas und Armeegeneral Omar Bradley kürzlich getan haben²²²) erörtern gewöhnlich ausschließlich den wachsenden Einfluß der Berufssoldaten. Deshalb bleiben ihre Argumente, soweit sie über die Struktur der Elite Aufschluß geben sollen, recht unbestimmt und gehen gewöhnlich an der Sache vorbei. Denn zum vollen Verständnis des Begriffs einer Militärclique gehört mehr als nur der wachsende Einfluß des Militärs. Der Begriff umfaßt zugleich den Zusammenklang von Interessen und die Koordination von Bestrebungen der wirtschaftlich, politisch und militärisch Führenden.

Die Antwort auf die Frage, ob es bereits eine Militärclique gibt, muß lauten: Ja, es gibt eine Militärclique, aber sie sollte genauer als Macht-Elite bezeichnet werden, denn sie setzt sich aus Männern der Wirtschaft, der Politik und des Militärs zusammen, deren Interessen mehr und mehr eins geworden sind. Um die Rolle des Militärs innerhalb dieser Macht-Elite verstehen zu können, müssen wir uns außerdem noch die Rollen der Generaldirektoren und der Politiker in ihr veranschaulichen. Schließlich müssen wir etwas von den Vorgängen verstehen, die sich im Bereich der amerikanischen Politik abspielen.

10 Die politische Führung ●

Der ideale Kandidat für die Präsidentschaft der Vereinigten Staaten wurde vor ungefähr 55 Jahren in einem bescheidenen, baufälligen Farmhaus im Staate Ohio geboren, als Sohn einer vielköpfigen Familie, die kurz nach den Pilgervätern in Amerika eingewandert war. Er wuchs auf der Farm auf, half dem Vater bei der Arbeit und wurde auf diese Weise mit den Problemen der Landwirtschaft vertraut. Sein Vater starb, als der Junge noch die Schule besuchte; die Farm wurde verkauft, und die tapfere Mutter zog mit der Familie in eine nahe Kleinstadt, wo der Ernst des Lebens begann.

Der künftige Präsident arbeitete in der Fabrik seines Onkels, um sich den Lebensunterhalt während seines Studiums zu verdienen. Im ersten Weltkrieg traf er gerade noch zur rechten Zeit in Frankreich ein, um während eines ganzen halben Jahres den Beweis zu erbringen, daß er in einem späteren und länger währenden Krieg unzweifelhaft ein Staatsmann von Format sein würde. Nach seiner Rückkehr in die Heimat besuchte er für zwei Jahre die juristische Fakultät einer staatlichen Universität und heiratete seine Jugendliebe, eine Schulkameradin, deren Großväter im Bürgerkrieg für die Südstaaten gekämpft hatten. Er eröffnete sein Anwaltsbüro, trat in der üblichen Weise geselligen Zirkeln bei und wurde – nach gehöriger Wartezeit – in den Rotary Club aufgenommen. Er besuchte fleißig die Kirche und führte nun ein sehr beschäftigtes Leben. Aber die Anstrengungen machten ihm nichts aus, denn seine körperliche und geistige Konstitution ist wie geschaffen dafür. Während der zwanziger Jahre vertrat er als Anwalt die Interessen einer Anzahl kleinerer Firmen gegenüber den Gewerkschaften und hatte so viel Erfolg, daß es in den dreißiger Jahre keine nennenswerten Schwierigkeiten gab. Diese bemerkenswerten Erfolge fielen auch anderen Firmen auf, und bald nahmen sie seine Dienste in Anspruch. So wurde er 1935 auf Grund seines guten Rufes zum Bürgermeister der Stadt gewählt.

Als der kommende Staatsmann und Gewerkschaftsexperte nun die Verwaltung der Stadt übernommen hatte, fand er rasch das Lob der Unternehmer und auch der Gewerkschaften für die Energie und Umsicht, die er in seinem Amt walten ließ. Obwohl er ein braves Mitglied seiner Partei war, reorganisierte er die Stadtverwaltung von oben bis unten. Beim Ausbruch des zweiten Weltkrieges legte er sein Amt als Bürgermeister nieder, meldete sich – trotz Frau und Kindern – freiwillig zur Armee und wurde sofort Oberstleutnant im Stab eines angesehenen Generals. Bald wurde er zum Strategen, der sich in asiatischen und europäischen Fragen auszukennen meinte und alles, was sich ereignete, schon vorher wußte.

Zum Range eines Brigadegenerals aufgestiegen, kehrte er nach dem Kriege nach Ohio zurück und wurde sofort mit großer Mehrheit zum Gouverneur des Staates gewählt. Er bekleidete diese Stellung für zwei Amtsperioden, und seine Verwaltung funktionierte so reibungslos wie die eines Geschäftsunternehmens, war moralisch wie die Kirche und gab sich fürsorglich wie eine Familie. Sein Gesicht ist ehrlich wie das eines Generaldirektors, sein Wesen aufrichtig wie das eines Geschäftsreisenden. Von beidem hat er etwas an sich in seiner ernsten Entschlossenheit und freundlichen Jovialität. Das alles wirkt geradezu magisch auf das Publikum, wenn er im Rundfunk spricht oder auf dem Bildschirm erscheint.²²³

10.1 Leitbilder früherer Epochen

Einige Züge dieses Porträts erinnern durchaus an den Durchschnittstyp des amerikanischen Präsidenten unserer Zeit, wenn auch ihre Ausdeutung hier etwas übertrieben erscheinen mag. Unter den Männern, die in Spitzenstellungen der amerikanischen Regierung aufgestiegen sind, kann man fast von jedem denkbaren Typus zwei oder drei Beispiele finden. Man kann bis ins Endlose biographische Daten und charakteristische Anekdoten aus dem Leben dieser Politiker sammeln, wird aber nie dahin gelangen, *den* »Führer-Typus« und allgemeine Regeln über die Art und Weise seines Aufstieges ausfindig zu machen. Man muß begreifen, wie persönliche Schicksale und geschichtliche Entwicklung zusammengewirkt haben, die spezifisch amerikanische Politik hervorbringen. Jede Epoche wählt die ihr entsprechenden Politiker aus und macht sie zu repräsentativen Figuren, an denen sich die Vorstellung des Volkes bildet.

Man sollte immer im Auge behalten, daß viele der heutzutage herrschenden Vorstellungen vom Politiker in Wahrheit aus früheren Epochen stammen. Danach betrachtet man »den amerikanischen Politiker gleichzeitig als wertvollen Pionier und billiges Werkzeug, als fähigen Staatsmann und schmutzigen Parteipolitiker, als Diener des Volkes und raffinierten Verschwörer«. Das Bild, das wir uns von ihm machen, ist verworren, denn – wie aus unseren Auffassungen von der Oberschicht ersichtlich – neigen wir dazu, unsere eigene Zeit nach den falsch verstandenen Leitbildern früherer Epochen begreifen zu wollen.

Die klassischen Kommentare über amerikanische Politik aus der Feder von Tocqueville, Bryce und Ostrogorski wurden aus der Erfahrung des 19. Jahrhunderts heraus geschrieben, der Zeit zwischen Andrew Jackson und Theodore Roosevelt. Selbstverständlich sind viele der Faktoren, die während dieser langen Zwischenperiode der amerikanischen Geschichte die Politik bestimmten, auch heute noch wirksam und helfen, den Typ des Politikers von heute mitzugestalten, insbesondere auf der mittleren Machtebene: im Kongreß. Nun sind aber im 20. Jahrhundert, hauptsächlich nach dem ersten Weltkrieg, neue Kräfte hinzugekommen, die die Eigenart und Bedeutung der politischen Institutionen in Amerika verändern. Die politische Organisation der Vereinigten Staaten wurde verdichtet und gestrafft und in ihrem Umfang vergrößert. Sie ist zu fast allen gesellschaftlichen Institutionen, die sie zusammenfaßt, in einen weit engeren Kontakt getreten. Immer häufiger entstanden Krisen, die nicht mehr wie früher auf der lokalen Ebene und mit einer dezentralisierten Verwaltung zu lösen waren; immer mehr wurde es zur Gewohnheit, daß die von diesen Krisen Betroffenen vom Staate Hilfe erwarteten; und in dem Maße, wie die Veränderungen in Wesen und Wirken des Staates die Vollmacht derer vergrößert haben, die durch politische Institutionen Macht erlangen und ausüben, hat sich ein neuer Typus des Politikers durchgesetzt.

Die führenden Politiker repräsentieren nicht irgendeinen bestimmten psychologischen Typ: Man kann sie nicht unter Zuhilfenahme einer Standard-Reihe von Motiven klassifizieren oder begreifen. Genauso wie Menschen anderer Berufe werden Politiker – ob in hohen oder niedrigen Stellungen – manchmal von der Vorliebe zur Technik ihres Handwerks geleitet, so zum Beispiel zum Agitieren, Taktieren und Intrigieren oder auch von dem Ehrgeiz, ein Amt zu bekleiden. Mehr als andere fühlen sie sich wegen des hohen Ansehens, das ihnen der Erfolg verleiht, zur Politik hingezogen. Gewöhnlich denkt man bei der Redewendung »Macht um der Macht willen«, die ja eine Reihe verschiedener Motive umschreibt, nur an das Ansehen und die Erhöhung des Selbstgefühls, wie sie die Machtausübung mit sich bringt. Nur in seltenen Fällen ist das Gehalt ausschlaggebend. Die einzige allgemeine Bedeutung, die wir dem Begriff »Politiker« beilegen können, ist die eines Menschen, der mehr oder weniger regelmäßig einer Tätigkeit innerhalb der politischen Institutionen nachgeht und das zumindest als eine seiner Hauptauf-

gaben betrachtet. Weil es in den Vereinigten Staaten zwei verschiedene Arten von politischen Institutionen gibt, gibt es auch zwei verschiedene Typen von Politikern.

Der Parteipolitiker arbeitet innerhalb einer eng umgrenzten politischen Organisation: Er ist ein Mann seiner Partei. Daneben haben wir den Berufspolitiker, der seine Karriere im Bereich der Verwaltung gemacht hat und in dem Maße zum »Politiker« wird, wie er sich über die reine Beamten-Routine erhebt und in den Kreis derer eindringt, die »Politik machen«. Der Idealtypus dieses Politikers ist der ehemalige Beamte.

Beide, der Parteipolitiker und der politische Beamte, stellen im modernen Regierungssystem den Berufspolitiker, zumindest in dem Sinne, daß seine Karriere sich hauptsächlich im politischen Raum abspielt. Allerdings sind nicht alle Männer, die im politischen Leben stehen, als Berufspolitiker aus einer Partei oder aus der Verwaltung hervorgegangen; im Gegenteil, wir werden unter den Männern der obersten politischen Führung nur wenige Parteipolitiker und noch weniger Verwaltungsbeamte, stattdessen aber zahlreiche Nichtpolitiker antreffen.

Dieser politische Außenseiter hat den größten Teil seines Erwerbslebens außerhalb der im engeren Sinne politischen Organisationen verbracht; er wird von anderen in die politischen Organisationen eingeführt oder erzwingt sich selber den Zugang; oder aber er gibt im politischen Leben nur eine Gastrolle. Er hat seine Erfahrungen in einem nichtpolitischen Beruf gesammelt und seine Karriere außerhalb der politischen Kreise gemacht; er hat seine Beziehungen zu anderen Institutionen, wo er auch psychologisch verwurzelt ist. Von den Berufspolitikern wird er meistens als Vertreter oder Beauftragter einer Interessengruppe außerhalb der Regierung angesehen, die sich in der Regierung vertreten sehen möchte. Den politischen Außenseiter gibt es keineswegs nur in der Republikanischen Partei. In der Demokratischen Partei ist der Außenseiter gewöhnlich ein Neuling in der Gesellschaft, der sich hart um seine Anerkennung durch die Industriekapitäne bemüht; bei den Republikanern handelt es sich meist um Männer, die bereits Anerkennung erlangt haben, eine größere Selbstsicherheit besitzen und mehr Klarheit darüber haben, wie ihre Entscheidungen von den Mächtigen ausgelegt werden. Ein weiterer Unterschied ist, daß sie als Republikaner weniger zu heucheln brauchen.

Natürlich können solche politischen Außenseiter zu Verwaltungsexperten werden, wenn sie viel Zeit für administrative Aufgaben verwenden und auf diese Weise ihre Karriere und ihre Erwartungen an ein politisches Amt knüpfen. Sie können aber auch zu Parteipolitikern werden, indem sie ihre Stellung innerhalb einer politischen Partei festigen und ihre Karriere sowie ihre Macht auf ihren Verbindungen innerhalb der Partei aufbauen. Es kann auch vorkommen, daß sie keiner dieser Übergangsstellungen bedürfen und sofort Zugang zu einer Führungsgruppe finden, vielleicht als ernannte Berater oder Sachverständige. Dadurch geraten sie in unmittelbaren und vertrauten Umgang mit den Machthabern, denen sie ihre eigene Stellung verdanken.

Selbstverständlich gibt es andere Möglichkeiten der Einteilung politischer Menschen in verschiedene Gruppen, aber jene Dreiteilung – Parteipolitiker, Verwaltungspolitiker und politischer Außenseiter – ist recht gut brauchbar, wenn wir den gesellschaftlichen Aufbau und die psychologischen Motive der politischen Führung im heutigen Amerika beurteilen wollen.

Betrachten wir die Verhältnisse in den einzelnen politischen Institutionen, dann hat sich das Schwergewicht der Initiative und Entscheidung vom Kongreß auf die Exekutive verlagert. Die Exekutive des Staates hat sich nicht nur sehr stark ausgedehnt, sondern sie hat es auch fertiggebracht, sich der Partei als Werkzeug zu bedienen, von der sie zur Macht gebracht wurde. Die Exekutive hat mehr und mehr Angelegenheiten der Legislative nicht nur durch die Anwendung des Vetos an sich gerissen, sondern auch dadurch, daß sie die Legislative durch Experten und Berater beeinflußt. So kommt es, daß die Konflikte der Interessen und die Machtkämpfe in den Büros der Exekutive und in den

ihr untergeordneten Instanzen, den Behörden, Kommissionen und Abteilungen, statt nach altem Stil im offenen Rampenlicht der Politik ausgetragen werden.

Diese Strukturveränderungen der politischen Pyramide haben die neuen politischen Führungspositionen interessant genug gemacht, um sie als begehrenswert erscheinen zu lassen. Sie führten auch zu Veränderungen in der Laufbahn des in höchste Positionen aufsteigenden Politikers. Sie haben es mit sich gebracht, daß eine Karriere heute direkt zur Spitze führen kann, wobei das Stadium der Arbeit in der Lokalpolitik übersprungen wird. Mitte des 19. Jahrhunderts – zwischen 1865 und 1881 – begannen nur 19% der führenden Männer der Regierung ihre politische Laufbahn unmittelbar auf nationaler Ebene; aber zwischen 1901 und 1953 war es schon ungefähr ein Drittel der politischen Elite, unter der Regierung Eisenhower waren es sogar 42% – der größte Prozentsatz in der Geschichte der Vereinigten Staaten (in der Zeit von 1789–1825 waren es etwa 20%, im Gesamtablauf der amerikanischen Geschichte 25% der politischen Elite, die auf höchster Ebene ins politische Leben eintraten).²²⁴

Von 1789 bis 1921 ging jener Anteil der politischen Elite, der jemals ein politisches Amt auf Gemeinde- oder Landesebene innehatte, stetig von 93% auf 69% zurück. Unter Eisenhower fiel der Prozentsatz sogar auf 57%. Darüber hinaus haben nur 14% der heutigen politischen Elite und nur ungefähr ein Viertel der Politiker der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts vor ihrem Eintritt in die nationale Politik Erfahrung in irgendeinem Bundesstaats-Parlament gesammelt. Zur Zeit der Gründergeneration (1789 bis 1801) waren 81% der führenden Politiker durch diese Vorschule gegangen. Auch im Anteil derer, die vor ihrem Aufstieg in höhere Ämter der nationalen Ebene Mitglieder des Repräsentantenhauses und des Senates gewesen sind, ist ein deutlicher Rückgang festzustellen (1801–1825 waren 63% der politischen Elite Mitglieder des Repräsentantenhauses gewesen; 39% hatten Senatssitze gehabt. 1865–1901 waren die Prozentverhältnisse 32 zu 29; 1933–1953 nur 23 zu 18. Für die Mitglieder der offiziellen Regierung der Ära Eisenhower war das entsprechende Verhältnis 14 zu 7).

Die Gepflogenheit, die politische Lehrzeit auf der Gemeinde- oder Bundesstaatsebene zu überspringen, und der Mangel an Erfahrungen in der parlamentarischen Arbeit hängen mit einer weiteren charakteristischen Entwicklungstendenz zusammen. Da es im Gegensatz zu den zahlreichen Wahlämtern auf den unteren politischen Ebenen und in den verschiedenen parlamentarischen Organen nur eine verhältnismäßig geringe Anzahl auf nationaler Ebene gibt, haben um so mehr Angehörige der heutigen politischen Elite ihre Posten durch Ernennung und nicht durch Wahl erlangt. Früher war die Mehrzahl der Politiker nur deshalb in nationale Führungsstellen gelangt, weil das Volk sie in der Hierarchie der Ämter in immer höhere Positionen wählte. Vor 1901 wurde weit über die Hälfte, und gewöhnlich wurden sogar mehr als zwei Drittel der politischen Elite in ihre Ämter gewählt, bevor sie den Gipfel ihrer Karriere mit einem Regierungsamt erreichten. In unserem Zeitalter der Verwaltungsherrschaft hingegen können viele in politische Führungspositionen gelangen, indem sie einfach von einer kleinen Anzahl gewählter Männer ernannt werden: Nur 28% der höheren Politiker aus der Zeit zwischen 1933 und 1953 verdankten ihren Aufstieg überwiegend Wahlerfolgen; 9% haben ebenso viele Wahlämter wie Ernennungsämter bekleidet, und 62% sind in die meisten oder sogar in alle Ämter ihrer Laufbahn durch Ernennung berufen worden; 1% hatte niemals vorher ein politisches Amt inne. Von den Angehörigen der Eisenhower-Gruppe hatten 36% ihre Karriere durch Wahlerfolge gemacht; 50% waren öfter ernannt als gewählt worden, während 14% vorher niemals ein politisches Amt bekleidet hatten.

Für die Gruppe der führenden Politiker Amerikas insgesamt beträgt die Zeit, während der sie in politischen Stellungen arbeiteten, im Durchschnitt 22,4 Jahre; 22,3 Jahre brachten sie in anderen Berufen zu (während einiger Jahre arbeiteten sie in beiden Berufen gleichzeitig). Eine solche Gesamtrechnung ist jedoch etwas irreführend, denn sie läßt eine deutlich erkennbare geschichtliche Entwicklung außer acht: Bis zum Bürger-

krieg war man als Politiker mehr im politischen als im nichtpolitischen Leben tätig. Seit dem Bürgerkrieg hat das typische Mitglied der politischen Führungsschicht länger in bürgerlichen als in politischen Berufen gearbeitet. Am häufigsten gab es rein politische Karrieren zwischen 1801 und 1825, als die politische Elite im Durchschnitt 65% des ganzen Erwerbslebens in öffentlichen Ämtern verbrachte. Die gegenteilige Tendenz erreichte ihren Höhepunkt in der »Ära des Fortschritts« von 1901 bis 1921: In dieser Zeit scheinen vorübergehend Akademiker und politische Reformer in die höheren politischen Stellungen gelangt zu sein, denn 72% des Erwerbslebens dieser Generation war mit unpolitischer Berufsarbeit ausgefüllt. Es ist leider unmöglich, eine derartige Aufschlüsselung auch für die seit 1933 tätigen Politiker vorzunehmen, da ihre Laufbahn gegenwärtig noch nicht beendet ist.

Alle diese Tendenzen innerhalb der politischen Elite – erstens: die Karriere auf nationaler Ebene zu beginnen, bei gleichzeitigem Überspringen einer Tätigkeit auf Gemeinde- oder Bundesstaatsebene, zweitens: nie den gesetzgebenden Körperschaften des Kongresses anzugehören, drittens: den Aufstieg in der Hierarchie vorwiegend durch Ernennung zu erreichen und viertens: immer weniger Zeit des gesamten Erwerbslebens in der Politik zu verbringen – diese Tendenzen deuten auf einen Niedergang in den legislativen Gremien und auf eine zunehmende Umgehung von Wahlämtern hin. Sie kennzeichnen die »Bürokratisierung« der Politik und gleichzeitig den Niedergang des Berufspolitikers im einfachen und ursprünglichen Sinne: des Mannes, der sich – erfahren in der Politik des Wahlkampfes – die Stufenleiter der politischen Hierarchie hinaufwählen läßt. Kurz gesagt, die geschichtliche Entwicklung begünstigt den politischen Außenseiter. Obwohl dieser Typus bereits in den früheren Zeiten vorhanden war, ist er doch erst heutzutage weit verbreitet, und unter der Regierung Eisenhower ist er zum vorherrschenden Typ geworden. Diese Regierung bestand in Wirklichkeit zum wesentlichen Teil aus einem inneren Führungskreis von politischen Außenseitern, die die Schlüsselstellungen in der Staatsverwaltung besetzt hielten. Dieser innere Zirkel setzte sich aus Vertretern der Großindustrie und des hohen Militärs zusammen, die ein Zweckbündnis mit ausgewählten Berufspolitikern – meistens Mitgliedern des Kongresses – eingingen, deren Interessen und Beziehungen mit einer Vielzahl lokaler Gesellschaftskreise verknüpft waren.

10.2 Die verantwortlichen Männer

Eine kleine Gruppe von Männern ist heute für die Maßnahmen verantwortlich, die im Namen der Vereinigten Staaten getroffen werden. Zu diesen rund fünfzig Leuten der eigentlichen Exekutive gehören der Präsident, der Vizepräsident und die Kabinettsmitglieder; die Leiter der wichtigsten Verwaltungsabteilungen, Regierungsämter und Ausschüsse, dazu die Berater des Präsidenten und der Stab des Weißen Hauses.

Nur drei Angehörige dieses politischen »Direktoriums« sind (nach dem Stand vom Mai 1953) Parteipolitiker im engeren Sinne des Wortes, so daß sie den größten Teil ihres Berufslebens als Wahlbeamte tätig waren und für Wahlämter kandidiert haben; nur zwei von ihnen haben »hinter den Kulissen« des politischen Lebens als Manager und Drahtzieher gewirkt. Nur neun haben ihre Laufbahn auf parlamentarischem Wege gemacht, drei auf dem Umweg über das Militär, vier als Berufsbeamte; zwei sind durch Ernennung in verschiedene Stellungen gelangt, so daß man sie nicht dem Berufsbeamtentum zurechnen kann. Das heißt: Im ganzen sind nur 14, das ist ein Viertel, der 55 Angehörigen der politischen Führung aus Parteiämtern und der Zivilverwaltung hervorgegangen.

Die verbleibenden drei Viertel sind keine Berufspolitiker. Gelegentlich ist der eine oder andere in ein politisches Amt gewählt worden, manche sind kurze Zeit in Regierungsämtern tätig gewesen; aber der größere Teil ihrer beruflichen Tätigkeit hatte wenig mit dem politischen Leben zu tun. Die meisten dieser Nichtpolitiker – genau 30 von 39 –

sind eng mit der Welt der Großindustrie verbunden, finanziell, beruflich oder beides zugleich. Das ist etwas über die Hälfte der ganzen politischen Führungsgruppe. Die übrigen sind vorher hauptberuflich auf anderen Gebieten tätig gewesen.

Die drei Schlüsselpositionen in der Regierung des Landes (Außenministerium, Schatzamt und Verteidigung) bekleiden der New Yorker Vertreter einer der führenden Anwaltsfirmen, die mit der Wahrnehmung internationaler Interessen der Familien Morgan und Rockefeller betraut ist; ein Generaldirektor aus dem Mittelwesten, der über dreißig Firmen zu betreuen hatte, und der frühere Vorstandsvorsitzende eines der drei bis vier größten Konzerne, des bedeutendsten Rüstungsunternehmens der Vereinigten Staaten.

Es gibt noch vier weitere Vertreter der Großindustrie im Kabinett, zwei von General Motors, einen Direktor der größten Bank Neuenglands und einen Verlegermillionär aus Texas. Auch das Landwirtschafts- und das Arbeitsministerium sind von Nichtpolitikern besetzt. Es bleibt nur ein Kabinettsmitglied, das aus Politik und Verwaltung kommt: der Justizminister. Er war Parlamentarier im Staate New York und Teilhaber der Anwaltsfirma Lord, Day and Lord; seit 1942 war er politischer Manager Deweys und später Eisenhowers.

Der Vizepräsident und der Justizminister sind die einzigen Berufspolitiker im vollen Sinne des Wortes, zwei weitere Kabinettsmitglieder hatten gelegentlich Wahlämter inne, und mindestens fünf Minister waren 1952 aktiv am Wahlkampf beteiligt. Keiner war in irgendeinem Sinne Berufsbeamter; der Präsident ist der einzige, der in der Verwaltungspraxis (allerdings in der des Militärs) bewandert ist.

Außer dem engsten Führungsgremium gibt es in diesem politischen Direktorium noch eine »zweite Mannschaft«, das sogenannte »kleine Kabinett«, dessen Mitglieder hinter der ersten stehen und hauptsächlich die reinen Verwaltungsaufgaben erledigen. Unter den 32 führenden Mitgliedern der verschiedenen Ausschüsse und Verwaltungskörperschaften sind 21 Neulinge; viele von ihnen hatten vor ihrer jetzigen Beschäftigung niemals politische Ämter oder auch nur Verwaltungsfunktionen inne. Gewöhnlich haben sie Väter aus der großen Geschäftswelt. Zwölf haben berühmte Colleges besucht. Sie selber waren oft Geschäftsleute, Bankiers, Rechtsberater einer großen Firma oder Mitglieder eines großen Anwaltsbüros. Im Gegensatz zu den Berufspolitikern gehören sie nicht den Kleinstadtclubs, sondern exklusiven Zirkeln an. Nach Herkunft, Laufbahn und gesellschaftlicher Stellung vertreten sie die Welt der Großindustrie.

Zu dieser »zweiten Mannschaft« gehören ein Rockefeller und ein ehemaliger Finanzberater Rockefellers. Da gibt es Erben großer Vermögen und Industriefirmen, Bankiers, Juristen, einen Verleger und den Direktor einer Luftfahrtgesellschaft; den Vertreter der südwestlichen Filiale eines der größten Unternehmen Amerikas und einen weiteren von General Motors. Da ist auch noch Allen Dulles, der zehn Jahre im diplomatischen Dienst verbrachte, den er verließ, weil ihm eine Beförderung keine Erhöhung seines 8000-Dollar-Gehaltes brachte. Er schloß sich der Anwaltsfirma Sullivan & Cromwell an, als sein Bruder John Foster ihr Teilhaber wurde. Später kehrte er als Chef des amerikanischen Geheimdienstes ins politische Leben zurück. Außerdem gibt es noch vier Angehörige dieser zweiten Mannschaft, die keine direkten Beziehungen zur Großindustrie haben.

Nur sieben der 32 Mitglieder der »zweiten Mannschaft« sind mit der Praxis der Verwaltungsbürokratie vertraut, und nur vier haben erwähnenswerte Erfahrungen in der Parteipolitik.

Bei der komplizierten Struktur moderner Regierungstechnik ist die Notwendigkeit eines »inneren Kreises« persönlicher Berater für den verantwortlichen Staatsmann immer fühlbarer geworden; besonders, wenn es darum geht, neue Wege zu finden. Will man Neuerungen einführen und durchsetzen, so bedarf es zuverlässiger Vertrauensleute. Die

jeweiligen Aufgaben, die sie zu verrichten haben, können sehr verschieden sein; jedenfalls müssen sie in allem als das andere Ich ihres Vorgesetzten erscheinen. Diese »Adjutanten« sind in erster Linie zuverlässige Sachwalter des Mannes, zu dessen persönlichem Stab sie gehören. Hin und wieder sind sie Berufspolitiker oder Beamte; in der Regel sind sie es nicht.

Andererseits müssen sie zwischen Parteipolitikern im Parlament und politischen Außenseitern in der Regierung und Verwaltung sowie den Angehörigen der verschiedenen Interessengruppen vermitteln und die Beziehungen zur Öffentlichkeit pflegen. Diese Männer aus dem Stab des Weißen Hauses sind also nicht wegen irgendeines nominell bekleideten Amtes, sondern wegen ihrer tatsächlichen Wirkungsmöglichkeiten in dieser Stellung tätig. Sie sind eine Schar fähiger Männer, die einander in sozialer Hinsicht sehr ähneln. Sie kommen aus der Stadt, aus dem Osten des Landes und haben meistens die berühmten Colleges an der Ostküste besucht.

Neun der wichtigsten Mitglieder dieses Stabes sind Neulinge in der Politik und in Regierungsgeschäften unerfahren. Es sind keine Zivilbeamten darunter. Nur einer ist von Haus aus Parteipolitiker, einer politischer Manager und einer Berufssoldat. Die persönlichen Berater des Präsidenten hatten die gleiche Funktion vorher bei Dewey oder bei Henry Luce, zum Teil kommen sie aus den höheren Rängen des Pentagon. Mit wenigen Ausnahmen sind sie also weder Berufspolitiker noch politische Beamte.

Als gesellschaftliche Gruppe sind die politischen Neulinge, die Regierungsstellen einnehmen und die politische Führung bilden, in irgendeiner Hinsicht der Großindustrie zuzuordnen, der sie als Juristen und Manager dienen oder deren finanzielle Teilhaber sie sind. Sie gehören Cliques an, in denen sie den Höherstehenden bewiesen haben, daß sie zuverlässige Förderer ihrer wirtschaftlichen, militärischen und politischen Interessen sind. Auch Wirtschaftsführer und Armeegenerale denken an ihre »alten Freunde«, genau wie die Politiker. Weder eine Beamtenlaufbahn noch Begünstigung durch eine Partei führt in der Regel zur Aufnahme in die politische Führungsgruppe. Wie in der Privatwirtschaft ist man auf Kooptation durch seinesgleichen angewiesen.

10.3 Die Vorteile eines Beamtenapparates

Der Aufstieg des politischen Außenseiters innerhalb der politischen Führung ist nicht einfach nur ein Aspekt der »Bürokratisierung« des Staates. In Wahrheit hängt das Problem, vor das sich der demokratische Theoretiker durch den politischen Außenseiter gestellt sieht, mit dem Fehlen eines echten Beamtentums zusammen, wie wir es schon bei der Betrachtung des wachsenden militärischen Einflusses festgestellt haben. Denn die Existenz der Pseudo-Bürokratie der Außenseiter und das Regime der Parteibeamten ist zum guten Teil darauf zurückzuführen, daß ein echtes Beamtentum fehlt.

Unter einer »echten« Bürokratie verstehen wir eine organisierte Hierarchie von Qualifikationen, Befugnissen und Zuständigkeiten; jedes Amt und jeder Rang innerhalb dieser Hierarchie ist auf seine ganz speziellen Aufgaben beschränkt. Die Beamten sind weder selber Eigentümer ihrer Arbeitsmittel, noch besitzen sie persönliche Autorität: Die Autorität, die sie ausüben, ist amtsgebunden. Ihr Gehalt, verbunden mit der jedem Rang gebührenden Ehre, ist die einzige Anerkennung ihrer Tätigkeit.

Demgemäß ist der Bürokrat oder Beamte in erster Linie ein Fachmann, dessen Wissen und Können am Anfang in einer Qualifikations-Prüfung und später in seiner Laufbahn im Amt verbürgt sind. Da er ein Mann mit ganz spezifischen Qualifikationen sein muß, werden sowohl sein Eintritt in die Laufbahn wie auch seine späteren Beförderungen streng durch mehr oder weniger festliegende Eignungsprüfungen reguliert. Wenn er ehrgeizig und tüchtig ist, dann befindet er sich auf dem besten Wege, in der Stufenleiter der Hierarchie aufzusteigen, natürlich unter angemessener Berücksichtigung seiner Ver-

dienste und des Dienstalters. Darüber hinaus ist er ein Mann der Disziplin, dessen Verhalten sich immer gleich bleibt und der empfangene Weisungen auch dann durchführt, wenn sie ihm nicht passen. Seine »rein persönlichen Meinungen« sind von seiner »offiziellen« Einstellung und seinem Pflichtbewußtsein vollständig getrennt. Im persönlichen Umgang mit seinen Kollegen neigt er zur Förmlichkeit, denn für die reibungslose Arbeit einer bürokratischen Hierarchie ist das richtige Gleichgewicht zwischen persönlichem Wohlwollen und einer dem Rangverhältnis angemessenen Distanz unentbehrlich.

Auch wenn die Angehörigen des Beamtenapparates dem Idealbild nur annäherungsweise entsprechen, ist die Verwaltungsherrschaft eine der wirkungsvollsten Formen menschlicher Organisation. Aber es ist ziemlich schwierig, eine solche organisierte Körperschaft aufzubauen, und der Versuch mag leicht dazu führen, daß ein Apparat entsteht, der plump und schwerfällig an langen Dienstwegen klebt, statt ein wirksames Werkzeug der Politik zu sein.

Die Integrität des Beamtenapparates als einer geschlossenen Einheit in der Verwaltung hängt davon ab, ob seine Angehörigen die Wechsel in der Regierung überdauern können. Die Integrität des einzelnen Beamten hängt davon ab, ob er in seiner Amtsführung und darüber hinaus mit seiner Person die Anforderungen an den Beamten erfüllt, unter denen politische Neutralität an erster Stelle steht. Er wird unter einer neuen Regierung ebenso pflichtbewußt dienen und ihre Anweisungen ebenso sorgfältig befolgen wie unter der alten Regierung. Das ist die politische Bedeutung eines Berufsbeamtentums. Denn der Beamte als solcher macht keine Politik, er liefert die Informationen und bereitet die Entscheidung zwischen verschiedenen politischen Möglichkeiten vor, und wenn die Entscheidung getroffen ist, führt er die offizielle Politik durch. Mit ihrem mehr oder weniger festen Führungsstab und der darunterliegenden mehr oder weniger stabilen Hierarchie erweist sich die Beamtenschaft nur jenen politischen Direktiven loyal, mit deren Durchführung sie beauftragt ist. »Es ist nahezu allgemein anerkannt«, sagt Herman Finer, »daß ein Eingriff in diese Neutralität (von seiten politischer Parteien) für den Staat als Ganzes einen Verlust an verwaltungstechnischem Können mit sich bringt, und nur die eine extremistische Politik verfolgenden Minderheiten der Rechten und Linken waren bisher bereit, diese Neutralität einer ›Säuberung‹ des öffentlichen Dienstes zu opfern.«²²⁵

Die Vereinigten Staaten haben niemals in ihrer Geschichte ein echtes Berufsbeamtentum besessen und besitzen es auch heute noch nicht. In dem 1883 eingerichteten System des Öffentlichen Dienstes [Civil Service] bedürfen die Männer, die vom Präsidenten ernannt und vom Senat in ihren Ämtern bestätigt werden, keiner Qualifikation durch eine Eignungsprüfung. Die Zusammensetzung des »Civil Service« kann sich bei jedem Regierungswechsel verändern. Jede bestehende Regelung der Aufnahme in den Öffentlichen Dienst auf der Basis der Tüchtigkeit des Bewerbers kann dadurch übergangen werden, daß einfach eine neue Dienststelle eingerichtet wird, die keine vergleichbaren Vorgänger hat. Man kann gewisse Arbeiten dem Bereich des Civil Service neu zuordnen und andere seinem Zuständigkeitsbereich entziehen. Man kann die Stellung des Civil Service durch die Auflösung ganzer Regierungsbehörden oder wenigstens einiger Abteilungen bedeutungslos machen. Das kann nicht nur durch den Kongreß geschehen, sondern auch durch den Chef der betreffenden Behörde und durch das Haushaltsamt [Budget Bureau].

Ein englischer Beobachter bemerkte über die Gepflogenheiten am Ende des 19. Jahrhunderts: »Während die Einstellung für niedrigere Ämter ganz nach dem Prinzip der Eignung vorgenommen wurde, brachte jede Veränderung in der Regierung unerfahrene persönliche oder politische Favoriten einer Richtung in die Spitzenpositionen. Dadurch wurde der normale Beförderungsweg blockiert und der gesamte Öffentliche Dienst demoralisiert. Während die gesetzlichen Vorkehrungen im allgemeinen zu einer drasti-

schen Verminderung von Fehl-Ernennungen führten, wirkten sich diese Ausnahmen besonders schädigend aus, denn sie betreffen gerade die höheren Ränge, in denen die demoralisierende Wirkung besonders stark ist.«²²⁶

Seit dieser Zeit ist natürlich die Anzahl der Angestellten des Civil Service stark angewachsen. Am Ende der Amtszeit von Theodore Roosevelt (im Jahre 1909) gehörten etwas mehr als 60% der Regierungsangestellten dem Civil Service an; zu Beginn der Regierung von Franklin Roosevelt waren es ungefähr 80%. Ein guter Teil der Ausweitung des Verwaltungsapparates während des New Deal geschah durch die Einrichtung »neuer Behörden, deren Personal die beim Civil Service üblichen Prüfungen nicht abzulegen brauchte. Im Jahre 1936 hatten sich bereits nur noch 60% der Zivilangestellten der Regierung solchen Prüfungen unterzogen. Viele der restlichen 40% hatten ihre Ernennung einer Protektion zu verdanken, und die meisten waren begeisterte Verfechter des New Deal«. Der zweite Weltkrieg brachte es mit sich, daß abermals eine große Zahl von Männern ohne Prüfung Regierungsanstellungen erhielt. Wenn sie einmal in den Öffentlichen Dienst gelangt waren, dann genossen sie auch den besonderen, mit dem Civil Service verbundenen Kündigungsschutz. Als Präsident Truman 1953 aus dem Amt schied, besaßen mindestens 95% der zivilen Regierungsangestellten diese Vergünstigung.²²⁷

Heute kann man von den vielleicht zwei Millionen Regierungsangestellten²²⁸ etwa 1500 als »Beamte in Schlüsselstellungen« ansehen: Es sind dies die Leiter der Ministerien, die Unterstaatssekretäre und die Abteilungsleiter, die Chefs der unabhängigen Behörden, ihre Stellvertreter und Referenten, die Leiter der verschiedenen Ämter und ihre Stellvertreter, die Botschafter und die Chefs anderer diplomatischer Vertretungen.²²⁹ Ihrem Arbeitsfeld entsprechend sind sie Juristen und Luftwaffen-Offiziere, Wirtschaftswissenschaftler und Ärzte, Ingenieure und Finanzfachleute, Luftfahrtspezialisten und Bankiers, Chemiker und Zeitungsleute, Diplomaten und Soldaten. Sie nehmen die Schlüsselstellungen in den verwaltungstechnischen, militärischen und sonstigen Ressorts der obersten Bundesbehörden ein.

Im Jahre 1948 gehörten nur 32% der Beamten in Schlüsselstellungen Behörden an, in denen es eine formelle Beamtenlaufbahn gab, wie zum Beispiel im Auswärtigen Dienst des State Department, in der militärischen Hierarchie und in einem Teil der Gesundheitsbehörde. Die Männer und Frauen in den hohen Rängen besaßen ein durchschnittliches Dienstalder von 29 Jahren; mehr als die Hälfte hatte höhere Universitäts-Examina oder gleichwertige fachliche Prüfungen abgelegt, und ein Viertel hatte Harvard oder Columbia, Princeton, Yale, das Massachusetts Institute of Technology oder Cornell besucht. Sie waren repräsentativ für die Qualität des Civil Service.

Im Jahre 1952, zwei Monate bevor die Parteien ihre Präsidentschaftskandidaten nominierten, beauftragte Harold E. Talbott (ein New Yorker Bankier, der später als Luftwaffen-Minister überführt wurde, sein Amt zum Zwecke privater Bereicherung mißbraucht zu haben) eine Industrieberatungsfirma mit der Untersuchung der Frage, welche Posten eine Regierung der Republikaner besetzen mußte, um die amerikanische Staatsbürokratie ganz in die Hand zu bekommen. Ein paar Tage nach seiner Wahl drückte man Eisenhower eine vierzehnbändige Untersuchung über diese Frage in die Hand; sie enthielt die Angaben über die gewünschten Qualifikationen der Anwärter für die 250 bis 300 Spitzenpositionen in der Politik sowie über die hauptsächlichen Probleme, vor die sie sich gestellt sehen würden.²³⁰

Beobachter, die ihrer Partei stärker verpflichtet waren, wußten, daß nach den damaligen Gesetzen und Verordnungen noch ungefähr 2000 Stellen unbesetzt waren.²³¹ Nichts geht über Protektion, sagte sich die neue Regierung und machte sich sofort daran, der Protektion mehr Spielraum zu verschaffen.²³² Im April 1953 hob General Eisenhower durch ein Verwaltungsgesetz den Kündigungsschutz von wenigstens 80 »mit vertraulichen und hochpolitischen Aufgaben betrauten« Regierungsangestellten auf; im Juni

desselben Jahres entzog er mehr als 54.000 weiteren Beamten, die nicht Kriegsteilnehmer gewesen waren, den Kündigungsschutz.²³³

Die genaue Anzahl der Positionen, die unter den Republikanern aus dem Civil Service herausgelöst wurden, läßt sich nur schwierig ermitteln: Nach Schätzung Eingeweihter beläuft sie sich auf 134.000.²³⁴

Doch ist diese Methode nicht die einzige, mit der man seine eigenen Leute unterbringen kann. Bei einem System von Sicherheitsverfahren, das eine Maßregelung bereits bei »begründetem Verdacht« anstatt beim »Nachweis« eines »Sicherheitsrisikos« vorsieht und es dabei dem Beschuldigten überläßt, den Gegenbeweis zu erbringen, wurden weitere Tausende aus Regierungsstellungen entlassen oder zum Rücktritt gezwungen. Das hat sich vor allem demoralisierend und verheerend auf den Stab erfahrener Beamter im Außenministerium ausgewirkt, wo diese systematischen Angriffe am häufigsten zu beobachten waren.

Die besonderen Verhältnisse, wie sie gerade zu einem bestimmten Zeitpunkt herrschen, sind unwichtig; wichtig ist, daß, ganz allgemein betrachtet, die Vereinigten Staaten niemals ein echtes Berufsbeamtentum gehabt haben und es auch heute nicht besitzen, jedenfalls nicht im Sinne einer festliegenden Beamtenkarriere oder einer unabhängigen Verwaltung, die sich erfolgreich gegen den Druck der Parteien behaupten kann. Die ununterbrochene, lange Regierungszeit der Demokraten (1933–1953) hat die Tatsache verschleiert, wie sehr doch die Civil-Service-Gesetze bei der Schaffung eines echten Berufsbeamtentums versagt haben. Der Regierungswechsel von 1953 brachte ferner zutage, daß die Civil-Service-Gesetze die Praxis der Protektion nur etwas erschwerten und verteuerten und sie, wie sich herausstellte, sogar noch etwas unsauberer machten. Denn es wird heute nicht mehr ernsthaft angezweifelt, daß die Sicherheitsmaßnahmen dazu mißbraucht wurden, um nicht »vertrauenswürdige« Demokraten durch »vertrauenswürdige« Republikaner zu ersetzen.

Ein Mann von Fähigkeiten, der vielleicht nicht abgeneigt wäre, in eine Laufbahn im Regierungsdienst einzutreten, wird unter diesen Umständen natürlich nicht bereit sein, sich solchen politischen Gefahren und einer solchen Hilflosigkeit der Verwaltung auszusetzen.

Solange der Civil Service weiterhin politisch unter Druck gehalten wird, kann er unmöglich mit Personen besetzt werden, die für diese Arbeit die notwendigen intellektuellen Voraussetzungen mitbringen. Denn solche Zustände reizen nur die Mittelmäßigen und erziehen sie obendrein noch zur geistigen Trägheit des Konformismus.

Man wird auch in moralischer Hinsicht kein genügend qualifiziertes Personal finden, solange die Beamten des Öffentlichen Dienstes in einer Atmosphäre allgemeinen Mißtrauens arbeiten müssen und dabei von Verdacht und Furcht in ihrer Schaffenskraft gelähmt werden.

Und innerhalb einer Gesellschaft, der Geld als wichtigster Maßstab aller Fähigkeiten gilt, kann niemals ein wahrhaft unabhängiger Beamtenapparat aufgebaut werden, weder mit Angehörigen der oberen noch der mittleren Schichten, wenn nicht eine Bezahlung geboten wird, die den Gehältern in der Privatwirtschaft vergleichbar ist. Pensionen und Kündigungsschutz können nicht für das geringere Beamtengehalt entschädigen; denn jetzt besitzen, wie wir bereits gesehen haben, auch Angestellte privater Unternehmen derartige Vergünstigungen und dazu noch zahlreiche weitere. Das Spitzengehalt im Civil Service betrug 1954 nur 14.800 Dollar, und nur ungefähr 1% aller Bundesangestellten verdienten mehr als 9000 Dollar im Jahr.²³⁵

Die Kraft, die in der amerikanischen Geschichte die Entwicklung eines echten Verwaltungsbeamtentums blockiert hat, ist die Ämterpatronage der Parteien. Der Parteiapparat verwendet Beamtenstellungen als Belohnungen für der Partei geleistete Dienste, unter-

gräbt damit die Amtsdiziplin und macht die Anwerbung eines Beamtenstabes auf Grund fachlicher Qualifikation unmöglich. Darüber hinaus hat eine Anstellung bei der Regierung als Zwischenstufe einer juristischen oder betriebswirtschaftlichen Laufbahn in der Großindustrie Bedeutung gewonnen, da die Regierung jetzt weit stärker in die Privatwirtschaft eingreift. Man arbeitet eine Zeitlang in der Behörde, die für den Industriezweig zuständig ist, für den man später arbeiten will. Besonders bei Wirtschaftslenkungsbehörden dient ein Beamtenposten häufig als Sprungbrett zur Karriere in der Großindustrie; andererseits sind diese Behörden praktisch die Außenposten der Industrie. Auch verstärkt das »neue System der Korruption«, das als »Staatssicherheitsmaßnahme« getarnt wird, die Atmosphäre des allgemeinen Mißtrauens.

Die Wirtschaftszeitschriften für Industriemanager und die bestellten Autoren der Politiker fordern regelmäßig in lammfrommen Artikeln einen besseren Civil Service. Aber weder Generaldirektoren noch Politiker wünschen in Wirklichkeit die Existenz einer geschlossenen Gruppe von qualifizierten Verwaltungsfachleuten, die parteistrategischen Erwägungen völlig unzugänglich sind und auf Grund ihrer Ausbildung und Erfahrung ein Arsenal jener besonderen Fähigkeiten wären, die man zur Beurteilung der verschiedenen politischen Möglichkeiten und ihrer Folgen braucht. Die Bedeutung einer solchen Körperschaft für die politischen und wirtschaftlichen Maßnahmen einer verantwortungsbewußten Regierung liegt allzu klar auf der Hand.

Mit den niedrigen Stellungen der Beamtenhierarchie, aus denen »Diener der Öffentlichkeit« im wahrsten Sinne des Wortes hervorgehen könnten, ist nicht genügend Ansehen oder Einkommen verbunden, um wirklich erstklassige Kräfte anzuziehen. In den höheren Stellungen hat man auf »Außenseiter«, das heißt auf Männer, die nicht aus der Verwaltung kamen, zurückgegriffen. Ihre Dienstzeit in der Verwaltung ist verhältnismäßig kurz und wird von ihnen niemals als Lebensaufgabe angesehen; deshalb haben sie sich nicht jene Neutralität und jenes Verhalten angeeignet, die mit der Idealvorstellung eines Beamten des Öffentlichen Dienstes verbunden sind.

Es gibt keine Laufbahn des Öffentlichen Dienstes, die genügend Sicherheit bietet, und keine verwaltungstechnische Körperschaft, die langlebig genug ist, einen Regierungswechsel in den Vereinigten Staaten unbeschadet überdauern zu können. Weder Parteipolitiker noch Berufsbeamte sitzen heute an den Schalthebeln politischer Entscheidung. Diese Zentren werden von der politischen Führung der Macht-Elite besetzt gehalten.

11 Die Theorie vom Gleichgewicht der Kräfte ●

Die Amerikaner wünschen nicht, in Wirtschaft und Politik von irgendwelchen moralischen Theorien aufgehalten zu werden. Deshalb huldigen sie der Anschauung, daß Politik und Regierung im Ausgleich der einander widerstreitenden Interessen automatisch funktionieren. Diese Idealvorstellung wurde aus der Volkswirtschaft auf das politische Leben übertragen: In beiden wird angeblich ein Gleichgewicht hergestellt, indem die verschiedenen Interessen Druck aufeinander ausüben, wobei sie lediglich an die Einhaltung der Gesetze und Spielregeln gebunden sind, ohne daß moralische Gesichtspunkte dabei eine Rolle spielen.

Das Ideal des automatischen Gleichgewichts wurde in der Wirtschaftslehre des 18. Jahrhunderts klassisch formuliert: Der Markt beherrscht alles, und in der Wirtschaftswelt des kleinen Unternehmens ist kein Platz für Machtballungen. Das Gleiche gilt für die politische Sphäre: Gewaltenteilung und Kräftegleichgewicht beherrschen das Feld, deshalb kann kein Despotismus aufkommen. »Eine Nation, die Gewaltenteilung ablehnt, muß sich mit dem Despotismus abfinden. Ein Drittes gibt es nicht«, schreibt John Adams.²³⁶ Nach der Lehre dieser Männer des 18. Jahrhunderts wird somit das politische Kräftegleichgewicht, das System von Kontrollen und Gegengewichten [checks and balances] zur Garantie wirtschaftlicher und politischer Freiheit, durch die die unabhängigen Nationen der Welt vor den Schrecken des Despotismus bewahrt bleiben.

Heutzutage kennt man die Vorstellung von der automatisch funktionierenden Wirtschaft nur zu gut als Vorwand für die praktisch konservative Haltung der Gegner des New Deal der dreißiger Jahre. Neue, wenngleich falsche Aktualität hat sie durch das Schreckbild totalitärer Staatswesen wie Nazideutschland und heute Sowjetrußland gewonnen. Und obgleich diese Vorstellung keine Beziehung zur wirtschaftlichen Realität des modernen Amerika hat, ist sie die einzige, von der die Manager in Staat und Wirtschaft leben.

11.1 Regiert jeder und niemand?

Es fällt schwer, das alte Modell des automatischen Machtausgleichs mit seiner Voraussetzung einer Vielzahl unabhängiger, gleichberechtigter Interessengruppen fallenzulassen. Diese Voraussetzungen werden in neueren Auffassungen über die amerikanischen Herrschaftsverhältnisse mit solcher Naivität angenommen, daß sie zur Karikatur ihrer selbst werden. Nach David Riesman zum Beispiel wurde während der letzten fünfzig Jahre »die Macht, die nicht in den Händen einer herrschenden Klasse lag, gleichmäßig auf Vetogruppen verteilt«. Heute kann niemand mehr die Entwicklung beherrschen. Sie ist ein nicht gelenkter Prozeß. »Das heißt mit anderen Worten«, meint Riesman, »in Amerika hat sich eine Mittelklassengesellschaft herausgebildet ..., in der die Leute vielleicht bald merken werden, daß nicht mehr ›wir‹ bestimmen, was geschieht, und ›sie‹ zusehen müssen, aber andererseits auch ›wir‹ nicht machtlos sind, während ›sie‹ machen, was sie wollen, sondern daß vielmehr alle zugleich ›wir‹ und ›sie‹ sind.«

»Die Chefs haben ihre Machtstellung verloren, aber die Untergebenen haben keine Macht gewonnen.« Von seiner psychologischen Beurteilung der Macht und der Mächtigen kommt Riesman zu so extremen Folgerungen wie der folgenden:

Wenn sich Geschäftsleute schwach und abhängig fühlen, sind sie auch schwächer und abhängiger, gleichgültig, welche materielle Rückendeckung ihnen zugeschrieben werden kann.

Riesman schreibt weiter:

Die Zukunft scheint mir in den Händen der kleinen Unternehmer und Akademiker zu liegen, die im Kongreß bestimmen (der Grundstücksmakler, Rechtsanwälte, Autoverkäufer usw.) und der Militärs, die über die Verteidigung und zum Teil über die Außenpolitik bestimmen; bei den großen Unternehmern, Managern und Rechtsanwältinnen, Aufsichtsratsmitgliedern und anderen Beratern, die über Investitionen entscheiden und das Tempo der technisch-industriellen Entwicklung angeben, bei den Gewerkschaftsführern, die die Produktivität der Arbeiter und ihre Wahlentscheidungen kontrollieren; bei den Weißen, die in den »schwarzen« Südstaaten politisch tonangebend sind; den Polen, den Italienern, Juden, Iren, die in der Außenpolitik, der Gemeindeverwaltung, in landsmannschaftlichen oder kulturellen Organisationen eine Rolle spielen; ferner bei den Programmchefs, Redakteuren und »Märchenerzählern«, die die Jugend erziehen, die Erwachsenen anregen und ausbilden und die Alten vergnügen und ärgern; bei den Landwirten – selber ein heterogener Haufen von sich gegenseitig bekämpfenden Viehzüchtern, Maisbauern, Molkereibesitzern, Baumwollzüchtern usw. –, die in den Schlüsselpositionen vieler Dienststellen und Ausschüsse sitzen und als lebendige Vertreter unserer innengeleiteten Vergangenheit viele unserer Erinnerungen wachhalten und prägen; außerdem bei den Russen und in geringerem Maße bei anderen ausländischen Mächten, die einen großen Teil unserer parteipolitischen Aufmerksamkeit in Anspruch nehmen und beeinflussen, und bei vielen anderen mehr. Es bleibt dem Leser überlassen, die Aufzählungen zu vervollständigen.²³⁷

Hier bekommt man einen Begriff davon, was man heutzutage allgemein unter »anonymen, unpersönlichen Mechanismen«²³⁸ versteht. Aber in diesem romantischen Pluralismus, selbst in Gestalt des Potpourris der Macht, wie es Riesman schildert, steckt ein Stück Wahrheit. Es handelt sich um die durchaus erkennbare, wenn auch verworrene Darstellung der Verhältnisse auf der mittleren Machtebene, wie man sie besonders im Kongreß und in den Wahlkreisen vorfindet. Aber alles geht durcheinander. Es wird nicht zwischen der oberen, der mittleren und der unteren Machtebene unterschieden.

Dieser romantische Glaube an den Pluralismus und die Vorstellung einer halb organisierten Niederlage aller ist verhältnismäßig leicht zu erzeugen: Man hält sich an die beteiligten Gruppen, wobei man mit Whitmanscher Begeisterung auf deren Vielzahl hinweist. Und welche Gruppe ließe sich schließlich nicht als »Vetogruppe« bezeichnen? Man gibt sich gar nicht erst die Mühe, dies Durcheinander von Gruppen zu ordnen, indem man sie nach Beschäftigungsweise, sozialer Stellung, politischer Bedeutung und dem Grad ihres Organisiertseins einteilt. Man kümmert sich nicht um die etwa zwischen ihnen bestehenden Querverbindungen und deren Bedeutung für die Machtstruktur. Romantischer Konservatismus richtet das Augenmerk lieber auf Abstufungen sozialen Milieus als auf die Querverbindungen im Machtgefüge. Interessengemeinsamkeiten zwischen den Gruppen an der Spitze der Machtpyramide werden gar nicht wahrgenommen. Man denkt nicht daran, die Vielzahl verschiedener Gruppen mit den großen Entscheidungen in Beziehung zu bringen. Man fragt nicht exakt nach den historischen Gegebenheiten: Was hatten Maurer und Kleinhändler direkt oder indirekt mit der Folge von Entscheidungen und Ereignissen zu tun, die zum zweiten Weltkrieg führten? Was hatten Versicherungsagenten oder auch der Kongreß mit der Entscheidung zu tun, ob die Atombombe abgeworfen werden sollte oder nicht? Obendrein nimmt man damit die für die Öffentlichkeit bestimmte Sprachregelung der Führer von Machtgruppen und Großorganisationen ernst und verwechselt psychologisches Unbehagen mit den Tatsachen

der Macht und der Politik. Solange Macht nicht nackt zur Anwendung kommt, nimmt man sie nicht als solche wahr. Dabei übersieht man selbstverständlich, wie sehr alle Arten von Geheimhaltung an dieser Unkenntnis mitwirken. Kurz, man läßt sich das Gesehene durch eine unklare Perspektive durcheinanderbringen. Beim Beobachten und Deuten der Tatbestände bleibt man auf der Ebene möglichst großer Anschaulichkeit und beschreibt die Wirklichkeit an Hand der Einzelheiten.

Die Theorie vom Kräftegleichgewicht verengt, wie Irving Howe richtig bemerkt, das Blickfeld bei der Beurteilung politischer Vorgänge.²³⁹ Mit ihr kann man allenfalls zeitweilige Bündnisse in der einen oder anderen Partei erklären. Auch hinsichtlich der Zeitspanne, die man jeweils anzusetzen hat, verführt diese Theorie zur Kurzsichtigkeit: Je kürzer die angenommene Zeitspanne ist, desto leichter wird es scheinbar, die Theorie vom Machtausgleich bestätigt zu finden. Denn wenn man den Tatsachen dicht auf den Fersen bleibt und wie ein Reporter über kurzfristige Geschehnisse, beispielsweise über eine Wahl berichtet, ist man meist von der Vielzahl beteiligter Kräfte und Faktoren überwältigt. Eine der Hauptschwächen der amerikanischen Soziologie, seit sie »empirisch« wurde, ist die Annahme, der einzig wissenschaftliche Weg, die moderne Gesellschaft zu verstehen, sei die bloße Anhäufung einer Vielzahl von Einzeltatsachen. Natürlich handelt es sich dabei nicht um Wissenschaft; diese Art Flickwerk führt dazu, daß gerade die eigentliche Aufgabe echter Gesellschaftsanalyse ungelöst bleibt. Die eigentliche Aufgabe wäre, über die bloße Aufzählung der Tatsachen, die an einem sozialen Prozeß beteiligt sein mögen, hinauszukommen, statt dessen jede Einzelheit so zu wägen, daß man das Zusammenwirken aller Faktoren verstehen und erkennen kann, wie sie ein gesellschaftliches Ganzes bilden.²⁴⁰

Eine allzu große Beachtung der mittleren Machtebene verstellt zwangsläufig den Blick für das Machtgefüge als Ganzes, vor allem für die obere und die untere Ebene. Amerikanische Politik, wie sie sich in politischen Diskussionen, Abstimmungen und Kampagnen darstellt, hat sehr viel mit dieser mittleren Ebene zu tun, manchmal ausschließlich. Die meisten »politischen« Nachrichten sind Nachrichten und Klatsch über Angelegenheiten aus dieser Machtsphäre. Und selbst der Vertreter der politischen Wissenschaften erforscht oft nur die Wahlvorgänge, wer für wen gestimmt hat und dergleichen. Als Universitätsprofessor oder freischwebender Intellektueller bewegt er selber sich im allgemeinen auf der mittleren Machtebene. Die Spitze kennt er nur vom Hörensagen, die unteren Schichten, wenn überhaupt, nur aus seiner Forschungsarbeit. Mit der mittleren Ebene und ihren Politikern hingegen, ihrem Handeln und Verhandeln, ist er aus eigener Anschauung vertraut.

Kommentatoren und Leitartikler, Universitätslehrer und freischaffende Intellektuelle richten ihr Augenmerk vor allem auf diese mittlere Ebene, die ihnen näher liegt, weil sie selber Angehörige des gehobenen Mittelstandes sind. Auf dieser Ebene findet man genügend Beispiele für die weitverbreitete Vorstellung von der Politik als einem Tummelplatz der Interessen. Die Vorgänge auf dieser Ebene entsprechen der volkstümlichen Auffassung vom Funktionieren der Demokratie, und von diesem Leitbild ausgehend, fällt es den Intellektuellen in ihrem konformistischen Patriotismus leichter, ein politisches Tätigkeitsfeld zu finden, das ihnen die Illusion der Befriedigung gibt.

Wenn man von einem Machtgleichgewicht spricht, so kann das verschiedene Bedeutungen haben. Es kann heißen, daß keine Interessengruppe ihren Willen der anderen kompromißlos aufzwingen kann oder daß jede einzelne Gruppe die Macht hat, eine für alle ausweglose Lage zu schaffen. Es kann auch heißen, daß die verschiedenen Gruppen sich immer abwechselnd durchsetzen, so daß erst die eine und dann die andere das Übergewicht bekommt, oder daß alle politischen Vorgänge das Ergebnis eines Kompromisses sind, daß kein Partner alles, sondern jeder etwas gewinnt. Mit diesen verschiedenen Möglichkeiten soll angedeutet werden, was eintreten kann, wenn zeitweise oder ständig eine »Gleichheit der Verfrandlungsstärke« herrscht. Aber die Ziele, für die Interessen-

gruppen kämpfen, sind, wie Murray Edelman herausgearbeitet hat,²⁴¹ nicht einfach zweckgerecht, vielmehr spiegeln sie die landläufigen Hoffnungen und Erwartungen wider. Sagt man, die Interessen befinden sich in einem Schwebestadium gegenseitigen Ausgleichs, so befürwortet man mithin den Status quo als ausreichend oder gar erwünscht. Die Illusion eines idealen Schwebestadiums gibt sich gern als reine Tatsachenbeschreibung aus.

»Machtgleichgewicht« unterstellt Machtgleichheit, und Machtgleichheit scheint fair und gerecht zu sein. Aber in Wirklichkeit ist des einen ehrenhaftes Gleichgewicht des anderen unfaires Übergewicht. Aufsteigende Gruppen werden jederzeit bereitwillig von rechtem Machtgleichgewicht und wahrer Übereinstimmung der Interessen sprechen; denn sie hoffen, ihre Vorherrschaft dauerhaft und ungestört zu begründen. So bezichtigen die Konzerngewaltigen kleine Gewerkschaftsführer gern der »Unruhestiftung« und der Zerstörung gemeinsamer Interessen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern. So verurteilen große Nationen schwächere im Namen des internationalen Rechts und rechtfertigen moralisch, was sie durch Gewalt errungen haben. Die Unterlegenen, die ihren Anspruch auf Aufstieg und Gleichberechtigung erst später anmelden, können den bestehenden Zustand nur mit Gewalt ändern.²⁴²

Die Vorstellung, sozialer Wandel könne sich bei tolerantem Geben und Nehmen, durch Kompromisse und den Einspruch einer Interessengruppe gegen das Wollen der anderen einstellen, setzt voraus, daß sich alles in einem mehr oder weniger stabilen Rahmen vollzieht, der selber nicht dem Wandel unterworfen ist: daß alle Interessenlagen auf Kompromisse hinauslaufen und dadurch naturgemäß harmonisieren oder in einen Kompromiß überführt werden können. Wer vom bestehenden Zustand profitiert, kann sich eher solche Vorstellungen vom gesellschaftlichen Leben leisten als der, der darunter zu leiden hat. Außerdem gilt, daß »in den meisten Bereichen ... nur eine, überhaupt keine oder nur wenige der wichtigsten Interessengruppen organisiert sind.«²⁴³ In diesen Fällen wie David Truman von »unorganisierten Interessen«²⁴⁴ zu sprechen heißt, nur ein anderes Wort für »Öffentlichkeit« setzen.

Die bedeutenden »pressure groups«, vor allem der verschiedenen Unternehmerinteressen, sind entweder in die Legislative und Exekutive eingedrungen oder zu Werkzeugen kleiner, aber mächtiger Cliques geworden, denen manchmal, aber nicht immer, die führenden Vertreter der Gruppe angehören. Das geht weit über die Manipulation und Zentralisierung bestehender Gruppen oder die Usurpation von Rechten gleichgültiger Mitglieder durch angestellte Funktionäre hinaus. Es geht zum Beispiel so weit, daß überlegene Cliques die großen Unternehmerverbände wie die NAM [National Association of Manufacturers] dazu benutzen, den Kleinunternehmern zu beweisen, daß ihre Interessen mit denen der Großindustrie übereinstimmen. Dann kann anschließend die Macht des ganzen Unternehmertums eingesetzt werden, um politischen Druck auszuüben. Vom Standpunkt dieser herrschenden Kreise aus wird das Vorschieben von Interessengruppen zum wichtigen Bestandteil der Öffentlichkeitsarbeit. Die verschiedenen Konzerne, die in solchen Cliques durch bestimmte Personen vertreten sind, eignen sich zwar durchaus dazu, selber Druck auf die Öffentlichkeit auszuüben, aber es ist oft günstiger, diese Macht nicht offen zu gebrauchen und eine Reihe anderer Verbände für sich arbeiten zu lassen. Diese Verbände sind Zweckorganisationen, deren Macht feste Grenzen gesetzt sind. Sie wirken nur im Dienste der eigentlich Herrschenden, ohne selber das Gesetz des Handelns zu bestimmen.²⁴⁵

»Checks and balances« [Kontrollen und Gegengewichte, bekannt als klassische Formel der amerikanischen Demokratie], kann somit heute als anderer Ausdruck für »divide et impera« [teile und herrsche] oder als Ausnutzung volkstümlicher Vorstellungen genommen werden. Die Theorie vom Machtgleichgewicht beruht auf dem moralischen Gedanken der natürlichen Interessenharmonie, durch den Roheit und Unbarmherzigkeit mit Gerechtigkeit und Fortschritt versöhnt werden sollen. Als die amerikanische Wirt-

schaft im Entstehen begriffen war und solange man davon ausgehen konnte, daß die Märkte sich unendlich ausdehnen, diente die Vorstellung von der Interessensharmonie als angemessene Ideologie herrschender Gruppen, die mit ihrer Hilfe die eigenen Interessen mit denen des ganzen Gemeinwesens identifizierten. Solange diese Ideologie herrscht, kann jede benachteiligte Gruppe, die sich auflehnt, als Störenfried einer sonst harmonischen Gesellschaft angeprangert werden. »Die Lehre von der Interessensharmonie«, sagt E. H. Carr, »wirkt als geheiligtes moralisches Prinzip, auf das sich bevorzugte Gesellschaftsgruppen mit voller Aufrichtigkeit berufen, um ihre eigene herrschende Stellung zu festigen und zu rechtfertigen.«²⁴⁶

11.2 Die politische Laufbahn

Im Mittelpunkt der Theorie vom Gleichgewicht der Kräfte steht der Kongreß der Vereinigten Staaten, und die Hauptrolle spielen dabei die Abgeordneten. Aber ihrer sozialen Herkunft nach stellen die 96 Senatoren und 435 Mitglieder des Repräsentantenhauses keineswegs einen echten Querschnitt durch die gesamte Bevölkerung dar. Sie sind die Repräsentanten des Erfolges in der Wirtschaft und den freien Berufen. Sie sind in der Regel Männer fortgeschrittenen Alters und stammen aus der privilegierten Schicht der alteingesessenen Weißen protestantischen Glaubens. Sie haben die Universität besucht und gehören ihrem Einkommen und ihrer gesellschaftlichen Stellung nach zumindest dem gehobenen Mittelstand an. Im allgemeinen haben sie niemals in ihrem Leben als Lohnarbeiter oder Angestellte mit bescheidenem Einkommen gearbeitet. Sie sind Angehörige der alten und neuen Oberschicht der örtlichen Gesellschaft.

Einige Kongreßabgeordnete sind Millionäre, andere müssen sich im Lande nach Leuten umsehen, die ihnen ihre Spesen erstatten. Die mit einer solchen Stellung verbundenen Ausgaben sind heutzutage recht hoch, muß der Abgeordnete doch oft für den Unterhalt zweier Wohnungen zur gleichen Zeit und die Reisekosten zwischen diesen beiden Wohnsitzen aufkommen. Außerdem verschlingt das rege gesellschaftliche Leben, das er oft zu führen gezwungen ist, viel Geld, und auch die Ausgaben, die notwendig sind, um gewählt zu werden bzw. im Amt zu bleiben, haben sich sehr vermehrt. Ohne Nebeneinkünfte kann ein Kongreßabgeordneter kaum zurecht kommen, und in der Tat bezogen im Jahre 1952 vier Fünftel der Mitglieder des Repräsentantenhauses und zwei Drittel der Senatoren neben ihren Parlamentsdiäten noch Einkommen »aus Privatberufen oder Geschäftsunternehmen, die sie neben ihrer Tätigkeit als Abgeordnete in ihren Heimatorten weiterbetrieben, oder aus Aktienbesitz. Wohlhabende, von der Bezahlung durch andere unabhängige Männer werden im Parlament immer mehr zur Regel. Denn für die Mittellosen kann sich das Leben als Kongreßabgeordneter zu einem verzweiferten Kampf um die nackte Existenz gestalten.«²⁴⁷ Robert Bendiner schreibt:

Wenn das Bundesgesetz über die Finanzierung von Wahlkampagnen wirklich wortgetreu angewandt würde, dann säßen mehr Politiker im Zuchthaus als im Kongreß.²⁴⁸

Die politische Laufbahn wirkt auf den Kreis der wirklich Fähigen nicht mehr so anziehend wie früher. Von finanziellen Erwägungen ausgehend, wird der tüchtige Rechtsanwalt sein sicheres Einkommen von 25.000 bis 50.000 Dollar im Jahr wohl schwerlich gegen die Unsicherheit eines Sitzes im Parlament eintauschen. Und zweifellos werden die Kandidaten für den Kongreß, soweit sie nicht gerade wohlhabende Männer sind, in der Regel Anwälte vom Lande, Richter eines lokalen Gerichtes oder Bürgermeister kleiner Orte sein, deren Gehalt sogar noch unter dem eines Kongreßabgeordneten liegt. Zahlreiche Beobachter innerhalb und außerhalb des Kongresses stimmen darin überein, daß das Ansehen des Kongresses in der Öffentlichkeit während der letzten fünfzig Jahre gesunken ist und daß die Abgeordneten sogar in ihren eigenen Wahlbezirken und Heimatstaaten nicht mehr so wichtige Persönlichkeiten sind, wie sie das früher einmal wa-

ren.²⁴⁹ Wieviele Menschen kennen denn wirklich den Namen ihres Abgeordneten oder wenigstens den ihrer Senatoren?

Vor fünfzig Jahren brauchte es der Abgeordnete beim Wahlkampf in seinem Bezirk oder Staat nicht mit einer ganzen Welt von künstlich »gemachten« Berühmtheiten aufzunehmen und mit allen Mitteln der Massenwerbung im Stile der Vergnügungsindustrie zu arbeiten. Man erwartete damals von dem Politiker nichts weiter als eine einstündige Rede über die Vorgänge draußen in der Welt, und in den Diskussionen, denen er sich stellte, konnte er sich nicht eines von anderen vorbereiteten Konzeptes bedienen. Er gehörte schließlich auch zu den bestbezahlten Männern seiner engeren Heimat und galt dort als ein großer Mann. Doch heutzutage muß der Politiker die Masseninformativmittel zu Hilfe nehmen, und der Zugang zu ihnen ist teuer.²⁵⁰ Schon allein die Kosten einer modernen Wahlkampagne machen den Kongreßabgeordneten, wenn er kein Privatvermögen besitzt, von den Quellen der so dringend benötigten Zuschüsse abhängig, die gewöhnlich – und das ist verständlich – als Investitionen betrachtet werden, die etwas einbringen sollen.

Als selbständige Anwälte und Parteipolitiker haben die auf ihre Wiederwahl angewiesenen Berufspolitiker in der Regel vielen Gruppen und Persönlichkeiten in ihren Heimatorten geschmeichelt. Sie sind typische »Klubmenschen«, das heißt Mitglieder verschiedener geselliger Vereine, Geschäfts-, Berufs- und Interessenverbände, und sie gehören den lokalen Zweigen der großen nationalen Vereine an, wie den Freimaurern und der Amerikanischen Legion. In ihren Wahlkreisen haben es die Abgeordneten mit organisierten Gruppen zu tun, von denen sie je nach ihrer Einstellung zu den Zielen und Interessen dieser Gruppen beurteilt und unterstützt werden. Im Bereich der Lokalpolitik arbeitet die Korruption, die Stimmen gegen Gefälligkeiten eintauscht, am unverhohlenen. Die Politiker sind stets von den Forderungen und Ansprüchen großer und kleiner Gruppen umgeben, die teils auf der lokalen, teils auf der nationalen Ebene arbeiten. Als Makler der Macht müssen die Politiker Kompromisse zwischen den verschiedenen Interessen erarbeiten, und indem sie das tun, werden sie selber oftmals zu Männern des Kompromisses, die keiner geraden politischen Linie folgen. Die meisten Berufspolitiker vertreten eine sorgfältig im Gleichgewicht gehaltene Vielzahl von Interessen, und gerade in diesem Tatbestand liegt die Ursache für ihre recht beschränkte Bewegungsfreiheit in der Entscheidung politischer Fragen: Wenn sie Glück haben, können sie diese lokalen Interessen gegeneinander ausbalancieren. Aber oft genug bleibt ihnen nichts anderes übrig, als die zur Diskussion stehende Entscheidung zu verzögern, um ihr dadurch auszuweichen. Indem der Abgeordnete nachdrücklich die Interessen seines Wahlbezirks verteidigt, hält er dem heimatlichen Kirchturm unveränderlich die Treue. In einigen Fällen geht diese Kirchturmpolitik so weit, daß er Angriffe gegen seine Person geradezu provoziert, sie sorgfältig notiert, um sie dann in seinem Wahlbezirk stolz vorzeigen zu können. Auf diese Weise macht er seine Wahlkampagnen zu Kreuzzügen des Lokalpatriotismus gegen jene Politiker, die die Interessen der ganzen Nation im Auge behalten.²⁵¹

Genau wie in seiner Wählerschaft findet der Politiker im Kongreß eine Vielzahl gegeneinanderstehender Interessen vor, und er stellt fest, daß die Organisation der Macht hier auf Prioritätsverhältnissen und Parteizugehörigkeit aufgebaut ist. Die Ausschüsse vereinigen in sich die Macht des Kongresses. Der Ausschußvorsitzende, der sein Amt nach dem Senioritätsprinzip erhält, vereinigt in sich die Macht des Ausschusses. Demnach beruhen die Aussichten eines Politikers, eine Machtposition im Kongreß einzunehmen, häufig nur auf der Fähigkeit, für lange Zeit ununterbrochen im Amt zu bleiben. Um das zu erreichen, kann er es sich nicht leisten, wichtige Kräfte innerhalb seiner eigenen Wählerschaft zu brüskieren. Die Fähigkeit eines Kongreßabgeordneten, sich geschickt diesen zahlreichen Interessen anzupassen und sie zu vertreten, die Wendigkeit, gleichzeitig verschiedene, einander widersprechende politische Linien zu verfolgen und dabei

doch noch einen guten Eindruck zu hinterlassen, das sind Eigenschaften, die hoch im Kurs stehen. Aus diesem Grunde werden mittels eines Prozesses der »natürlichen Auslese« die mittelmäßigen Parteistrategen in die Machtpositionen innerhalb des Kongresses aufrücken. Sie sind es, die sich für mehr als zwanzig Jahre in ihren Heimatbezirken behaupten, da sie dort fest verwurzelt sind.

Wenn der Abgeordnete zum Vorsitzenden eines Ausschusses gewählt wird – möglichst in einen Ausschuß, dessen Arbeitsbereich auch die lokalen Interessen seiner Heimat berührt –, macht er auch dann im allgemeinen nicht den Versuch, die Rolle eines großen Staatsmannes zu spielen. Denn wie lieb dem Abgeordneten auch das damit verbundene Ansehen wäre, so kommt es doch erst nach der Popularität im Heimatbezirk; er fühlt sich nicht in erster Linie der Nation verantwortlich, sondern den in seiner Heimat vorherrschenden Interessengruppen. Darüber hinaus kann eine »verbesserte Verfahrensweise im Kongreß«, wie Stanley High richtig bemerkt hat, »das Übel der Kirchturmpolitik nicht beseitigen; im Gegenteil, sie könnte dazu führen, daß die Abgeordneten dann gerade noch mehr Zeit und bessere Möglichkeiten für diese Zwecke haben«.²⁵²

Nichtsdestoweniger bilden die Vorsitzenden der wichtigen Ausschüsse die Elite des Kongresses. In ihren Händen ruhen die Schlüssel seiner Macht, sowohl auf dem Gebiet der Legislative als auch auf dem der Kontrolle. Es steht in ihrer Macht, ein Gesetz auf die Tagesordnung zu bringen, seine Behandlung voranzutreiben, zu unterbinden oder Verwirrung in die Verhandlungen hineinzutragen; sie sind Meister in Verzögerungsmänuvern und Ausweichtaktiken. Sie können einen Vorschlag des Weißen Hauses derart blockieren, daß er niemals das Parlament zur Diskussion oder gar zur Abstimmung erreicht. Sie sind in der Lage, dem Präsidenten darüber Auskunft zu geben, was bei den Wählern ihres Wahlbezirkes oder den unter ihrem Einfluß stehenden Kollegen auf Ablehnung stoßen wird und was nicht.

Während der ersten beiden Jahrzehnte unseres Jahrhunderts wurden in den sechs Monaten der ersten und den drei Monaten der zweiten Sitzungsperiode nur sehr wenige Gesetze vorgelegt. Mit diesen Gesetzen beschäftigte man sich in durchaus angemessener Zeitspanne zwischen der Behandlung durch die Ausschüsse und der Debatte im Parlament. Die Diskussion dieser Gesetze wurde sehr ernst genommen und fand in Gegenwart einer beträchtlichen Anzahl von Zuhörern statt. Die legislative Funktion beanspruchte die meiste Zeit und Aufmerksamkeit der Abgeordneten. Heutzutage werden in jeder Sitzung Hunderte von Gesetzesvorlagen behandelt, und da es den Abgeordneten unmöglich ist, sie alle – oder auch nur ein Zehntel – zu lesen, so müssen sie sich auf die Ausschüsse verlassen, die über die Gesetze berichten. Es gibt kaum eine Debatte, und wenn, dann oft vor leeren Stühlen. Die Reden, die gehalten werden, sind zumeist nur für die Wähler bestimmt, und viele dieser Reden werden nicht gehalten, sondern nur in das Protokoll aufgenommen. Während die Gesetzgebung über das Fließband läuft, arbeiten die Abgeordneten in ihren Büros, wo sie über einen kleinen Stab von Mitarbeitern verfügen, der Gefälligkeiten für die Wähler erledigt und ihnen gedrucktes oder geschriebenes Material zuschickt.

In der Wahlkampagne des Berufspolitikers haben dringende nationale Probleme gewöhnlich keinen Platz, desto mehr werden provinzielle Belange hochgespielt. Während der Wahl von 1954 wurden in keinem der 472 Wahlbezirke das ganze Volk betreffende Fragen aufgeworfen, und nicht einmal lokale Probleme wurden mit nationalen in Verbindung gebracht.²⁵³ Phrasen und unsachliche Ausfälle gegen Charakter und persönliche Schwächen des Gegners sowie gegenseitige Verdächtigungen waren alles, was die Wähler zu hören und zu sehen bekamen, die sich – wie üblich – in der Mehrzahl gar nicht dafür interessierten. Jeder Kandidat bemühte sich, seinem Gegner die Ehre abzuschneiden, was dieser wiederum mit gleicher Münze zurückzahlte. Die aufgeregten Kandidaten führten den Wahlkampf anscheinend nur um ihrer selbst willen, und da sie sich selber in den Mittelpunkt stellten, ging er praktisch für sie alle verloren. Der Wäh-

ler sah überhaupt keine sachlichen Probleme, und auch er verlor, obwohl ihm das nicht zum Bewußtsein kam.²⁵⁴

Im allgemeinen Zusammenhang mit der traurigen Trivialisierung des öffentlichen Lebens in Amerika trägt auch die Wahlkampagne dazu bei, die Aufmerksamkeit von einer immerhin möglichen Diskussion der großen Politik abzulenken. Man darf jedoch nicht den Eindruck gewinnen, daß dieses Geschrei alles ist, worum es bei einem Wahlkampf geht. In jedem Bezirk und in jedem Staat werden von organisierten Interessengruppen Anliegen vorgetragen, und über ihre Erfüllung wird sorgfältig gewacht. – Die wichtigsten Schlüsse, die wir aus dem Charakter der Wahlkampagnen ziehen müssen, sind: Es gibt keine nationalen Parteien in dem Sinne, daß die ihr angehörenden Berufspolitiker in ihren öffentlichen Debatten verantwortungsbewußt die Aufmerksamkeit der Zuhörer klar und nachdrücklich auf die Fragen der großen Politik lenken.

Der Berufspolitiker ist seiner Definition nach Parteipolitiker. Aber die beiden politischen Parteien der Vereinigten Staaten sind keine auf nationaler Basis zentral organisierten Vereinigungen. Ihrem Wesen nach beinahe Lehensverbände, handeln sie Wählerstimmen gegen Ämterpatronage, Protektion und andere Gefälligkeiten. Der Politiker geringeren Ranges feilscht mit seinen Stimmen um einen größeren Anteil an Patronage und Gefälligkeiten. In keiner Partei gibt es einen Hauptverantwortlichen, und erst recht nicht einen Führer, der die Verantwortung für den Kurs der Partei im ganzen Lande trägt. Jede der beiden Parteien ist nichts als ein loser Verband einzelner lokaler Organisationen, die auf seltsame und komplizierte Art und Weise mit den verschiedensten Interessengruppen eng verknüpft sind. Im allgemeinen ist der Kongreßabgeordnete bei der Finanzierung seines Wahlkampfes von den Führern seiner Partei im Kongreß unabhängig. Die nationalen Ausschüsse der großen Parteien bestehen zum größten Teil aus politisch unbedeutenden Figuren; denn da die Parteien nichts weiter als Koalitionen von örtlichen und überregionalen Organisationen in den Bundesstaaten sind, kommt ein gewisser Grad geschlossener Einheit (soweit man überhaupt davon sprechen kann) nur einmal alle vier Jahre zustande, nämlich bei der Präsidentschaftswahl.²⁵⁵ Auf der unteren und mittleren Ebene haben die großen Parteien eine starke, fast unumschränkte Autorität; aber an der Spitze sind sie äußerst schwach. Nur Präsident und Vizepräsident haben eine nationale Wählerschaft hinter sich, und durch ihre Maßnahmen und Ernennungen schaffen sie künstlich eine Art Parteizusammengehörigkeit.

Die Unterschiede zwischen den beiden Parteien sind, soweit sie die Angelegenheiten der großen Politik betreffen, sehr gering und obendrein unklar. Jede von ihnen scheint aus 48 Parteien zu bestehen, einer in jedem Staat. Und demnach befaßt sich der Berufspolitiker in seiner Eigenschaft als Abgeordneter und Agitator nicht mit der Gesamtpolitik seiner Partei, soweit eine solche überhaupt zu erkennen ist. Er unterliegt keiner wirksamen Parteidisziplin auf der nationalen Ebene. Er ist allein der Sprecher seines eigenen Wahlkreises und der dortigen Interessengruppen, und sein Verhalten ist ganz auf eine Wiederwahl ausgerichtet. Das ist die Hauptursache dafür, weshalb das Vokabular des Politikers nur aus leerer Rhetorik besteht, sobald er auf Fragen der großen Politik zu sprechen kommt. Der Berufspolitiker ist in seinem eigenen Wahlkreis verwurzelt und hat deshalb keine engen Beziehungen zur obersten politischen Führung: Er ist ein Mann der mittleren Machtebene, deren Interessen er ausschließlich vertritt.

11.3 Abdankung des Kongresses

Immer häufiger werden die großen politischen Entscheidungen nicht mehr vor dem Kongreß verhandelt. Nicht einmal in den wichtigsten Ausschüssen werden sie besprochen, und die Wählerschaft erfährt auch während der Wahlkampagnen nichts davon. Die Entscheidung zum Eintritt Amerikas in den zweiten Weltkrieg fiel ganz und gar außerhalb des Kongresses. Die Frage war niemals klar formuliert worden, so daß man sie in der Öffentlichkeit hätte diskutieren können. Bei den weitgehenden Vollmachten, mit denen die Verfassung den Präsidenten in Zeiten nationalen Notstandes betraut, ist es ihm möglich, den Krieg zu erklären, den Kongreß erst nachträglich davon in Kenntnis zu setzen und ihn so vor vollendete Tatsachen zu stellen. Die sogenannten »Regierungsabkommen« besitzen die volle Rechtswirksamkeit internationaler Verträge, obwohl sie nicht der Ratifizierung durch den Senat bedürfen: Der »Zerstörer-Handel« mit Großbritannien während des Krieges und die Truppenstationierung in Europa im Rahmen der NATO, gegen die Senator Taft sich so leidenschaftlich wandte, sind sprechende Beispiele für eine solche Verfahrensweise. Und in der Formosa-Krise im Frühjahr 1955 verzichtete der Kongreß freiwillig auf jede Debatte und trat alle Entscheidungsgewalt an die Regierung ab.

Wenn grundlegende Probleme wirklich einmal vor dem Kongreß zur Diskussion gestellt werden, sind die Beratungsmöglichkeiten wahrscheinlich von vornherein so sehr eingeschränkt, daß der Kongreß gar nicht darüber entscheiden kann. Da es keine verantwortungsvollen, zentralisierten Parteien gibt, ist es schwierig, im Kongreß eine Mehrheit für eine Entscheidung zu finden. Das Prinzip der Seniorität bei der Ämterbesetzung, langwierige Verfahrensdebatten und andere Möglichkeiten der Verzögerung durch Minoritätsgruppen, der allgemeine Mangel an zuverlässiger Information und Fachkenntnis tragen dazu bei, den Kongreß in ein Labyrinth der Gesetzgebung zu verwandeln. Daher kann es nicht verwundern, daß der Kongreß oftmals eine starke Initiative von seiten des Präsidenten begrüßt, außer wenn es um rein örtliche Interessen geht, und daß er sich rasch bereit findet, in Situationen, die als »Notstand« betrachtet werden, seine Rechte an die Exekutive zu übertragen, und sei es nur, um über einen toten Punkt hinwegzukommen. Einige Beobachter glauben sogar, daß in Wirklichkeit die »Obstruktionspolitik und die freiwillige Abdankung des Kongresses und nicht die Anmaßung des Präsidenten für die Verlagerung der Entscheidungsgewalt zur Exekutive verantwortlich sind.«²⁵⁶

Es gibt natürlich viele Berufspolitiker, die nur Sprachrohr solcher Denkweisen und Interessen sind, die in ihrer gleichartigen Herkunft und Karriere und in der Art ihrer Beziehungen begründet sind. Ihr Verstand verfängt sich auch oft in abgenutzten Phrasen. Es kann vorkommen, daß sich die verschiedenen, an sich eng begrenzten Interessen, die die zahlreichen Kongreßabgeordneten verfolgen, plötzlich in einer Weise decken, daß sie dadurch nationale Bedeutung erlangen. Es geschieht aber selten, daß eine solche Vielzahl sich deckender Interessen zu einem klar formulierten Antrag zusammengefaßt wird. Der Kuhhandel um die Einzelinteressen, der sich im System des Gleichgewichts der Kräfte abspielt, hat jedoch oftmals Folgen von nationaler Tragweite, die von keinem der beteiligten Vertreter örtlicher Interessen vorausgesehen werden können. Aus diesen Gründen werden manchmal Gesetze hinter dem Rücken der Gesetzgeber gemacht, wenn eine Seite das Übergewicht gewinnt. Denn der Kongreß ist die Domäne der mittleren Machtebene, und nur hier herrscht oft wirklich noch ein echtes Gleichgewicht der Kräfte.

Die Interessen, die jeder einzelne Senator oder Kongreßabgeordnete vertritt, sind die einzigen, die wirklich klar definiert sind: Hierbei handelt es sich einzig und allein um die eng begrenzten Interessen der einzelnen Wahlbezirke oder Staaten. Bevor ein solches Interesse als Antrag von Abgeordneten formuliert wird, wägt man es sorgfältig gegen

andere Einzelinteressen ab, wobei man selten ohne Kompromisse auskommt. Die Hauptsorge des Kongreßabgeordneten ist, wie er das eine Interesse fördern kann, ohne die anderen Interessen, mit deren Vertretung er gleichfalls betraut ist, zu beeinträchtigen.

Die Interessengruppen haben es nicht nötig, die Politiker im Kongreß direkt zu bestechen. Im Gegenteil, es hat oft den Anschein, daß die Lobbyisten als Meister der feinen Strategie manchmal wie ganz ehrenhafte Männer erscheinen, während viele Kongreßabgeordnete den Eindruck erwecken, verkleidete Lobbyisten zu sein. Die Mitglieder der örtlichen höheren Gesellschaft sind keineswegs gezwungen, den Berufspolitiker dafür zu bezahlen, daß er ihre Interessen vertritt. Denn das vorherrschende Prinzip der Auswahl wie auch sein politischer Werdegang garantieren, daß er der Mann der bedeutendsten Interessengruppen im Bereich seines Distrikts und Staates ist und daß er somit auch für diese Interessen einsteht.²⁵⁷ Die Mitglieder des Kongresses sind weit aktiver in der Erzeugung von Druck auf die Regierung, als daß sie selber durch unsichtbaren Druck von außen manipuliert würden. Vor fünfzig Jahren war der von den Muckrakers so anschaulich beschriebene käufliche Senator keine Seltenheit,²⁵⁸ und auch heute ist das Geld immer noch ein politischer Faktor. Doch hat es in anderer Weise Bedeutung gewonnen: Es dient zur Wahlfinanzierung, nicht mehr direkt zum Stimmenkauf und zur Bezahlung von Gunsterweisen der Politiker.

Wenn wir wissen, daß einer der sechs einflußreichsten Kongreßabgeordneten, der Vorsitzende des Finanzausschusses, sich vor dem Beginn seiner politischen Laufbahn durch die Organisation und Förderung verschiedener Handelskammern in einem halben Dutzend Städte mittlerer Größe einen Namen gemacht hatte – und das, wie er sagte, ohne jede finanzielle Unterstützung von seiten Washingtons –, dann können wir gut verstehen, daß er leidenschaftlich gegen die fortgesetzte Besteuerung überdurchschnittlicher Profite kämpfte, und wir brauchen dabei nicht irgendwelchen hinter den Kulissen ausgeübten Druck zur Erklärung heranzuziehen.²⁵⁹ Der 78jährige Daniel Reed ist ein unbeugsamer Mann mit puritanischem Charakter und unbeugsamen Grundsätzen, aber Grundsätze sind vom Charakter abhängig und festigen ihn ihrerseits, der Charakter aber wird von der gesamten beruflichen Laufbahn geformt. Dazu kommt noch, wie ein Mitglied des Kongresses kürzlich bemerkte, »im Leben jedes Abgeordneten eine Zeit, da er sich über seine eigenen Prinzipien erheben muß«. ²⁶⁰ Als Handelnder auf der politischen Bühne ist der Kongreßabgeordnete ein Teilchen des durch Kompromisse ausgehandelten Gleichgewichtszustandes in der jeweiligen örtlichen Gesellschaft, gleichzeitig ist er aber auch Mitglied einer der Parteien, die kein nationales Verantwortungsgefühl besitzen. Aus diesem Grunde ist er hoffnungslos in der halb organisierten Verwirrung und der festgefahrenen Situation auf der mittleren Machtebene verfangen.

In unserer Zeit hat die politische Macht eine gewaltige Steigerung erfahren und entscheidende Bedeutung gewonnen, aber der Einfluß des Berufspolitikers im Kongreß hat nicht zugenommen. Die nicht unbeträchtlichen Machtbefugnisse, die in den Händen der bedeutendsten Abgeordneten verblieben sind, müssen diese nun mit anderen Akteuren des politischen Lebens teilen. Die Gesetzgebung wird zwar noch von den Ausschußvorsitzenden kontrolliert, aber sie unterliegt in verstärktem Maße Änderungen durch die Regierung. Noch hat der Kongreß das Recht zur parlamentarischen Untersuchung, ein Mittel, das er, je nach Bedarf, konstruktiv oder destruktiv benutzen kann. Damit ist die Möglichkeit der Zusammenarbeit mit staatlichen und privaten Ermittlungsorganen gegeben, und das führt immer mehr zu Vorgängen, die man nur mit Worten wie Erpressung und Einschüchterung bezeichnen kann.

Da es keine grundsätzlichen politischen Differenzen zwischen den beiden großen Parteien gibt, sieht sich der Berufsparteipolitiker gezwungen, irgendwelche Themen zu erfinden, über die er sprechen kann. Das ist eine der historischen Ursachen für die große Hohlheit der landläufigen »Wahlkampf-Rhetorik«. Seit dem zweiten Weltkrieg ist jedoch die pathetische Anklage und die Diffamierung des Charakters – sowohl von politi-

schen Gegnern als auch von Unbeteiligten – bei den Politikern üblich geworden. Diese Entwicklung beruht auf geschickter Ausnutzung der neuen historischen Tatsache, daß die Vereinigten Staaten nunmehr militärisch verwundbar geworden sind; aber sie beruht auch auf der ohnmächtigen Stellung des Politikers, der sich gezwungen sieht, die wirklich wichtigen Probleme aus der Diskussion auszuklammern und sich stattdessen mit den politischen Angelegenheiten der mittleren Machtebene zu beschäftigen. Die wesentlichen Entscheidungen werden, auch wenn es nur um Protektion geht, auf höherer Ebene gefällt. Wenn Parlamentarier auf diese Weise in die Schlagzeilen der Presse kommen, gelingt es ihnen manchmal, auch ohne große, wirklich weltbewegende Anliegen und ohne Begünstigung von oben, den Weg zu zeitweiligem Erfolg zu finden; zumindest fallen sie auf, begünstigt durch die herrschende Atmosphäre allgemeinen Mißtrauens.

Es gibt noch einen anderen Weg, Macht zu erlangen und auszuüben. Dieser Weg führt über die Beteiligung des Berufspolitikers an den Machenschaften von Cliques und den Differenzen zwischen den Verwaltungsbehörden. Immer häufiger tut sich der Berufspolitiker mit dem Verwaltungsfachmann zusammen, der einer Behörde, einem Ausschuß oder einer Abteilung vorsteht; sie beide üben dann gemeinsam, oftmals recht energisch, Druck auf andere Verwaltungsfachleute und Politiker aus. Die traditionelle Trennung von »Legislative«, die die Politik macht, und »Exekutive«, die sie durchführt, wurde von beiden Seiten aufgehoben.²⁶¹

Wenn der Berufspolitiker im modernen Staatswesen überhaupt noch einen Einfluß auf politische Entscheidungen von einiger Tragweite hat, dann weniger durch seine Stimme im Parlament als durch seine Mitgliedschaft in einer Clique, die in der Lage ist, die Männer in den Kommandostellen der Regierung zu beeinflussen, oder auch dadurch, daß er eine parlamentarische Untersuchung gewisser Vorgänge verhindert, die die Interessen der betreffenden Clique berühren.²⁶² Nur als Angehöriger recht weitverzweigter Cliques spielt der Berufspolitiker als der Repräsentant einer Vielzahl von Einzelinteressen noch manchmal eine ausschlaggebende Rolle bei politischen Entscheidungen von nationaler Tragweite.

Wenn nun die Regierungspolitik das Ergebnis des Zusammenwirkens von Gruppeninteressen darstellt, dann müssen wir uns fragen, welche Interessen außerhalb der Regierung die wirklich ausschlaggebenden sind und welche Behörden innerhalb der Regierung ihnen wirklich dienen. Wenn es sehr viele solcher Interessen gibt und wenn sie alle einander widersprechen, dann muß selbstverständlich jede einzelne an Macht verlieren, und die betroffene Behörde gewinnt entweder ein gewisse Unabhängigkeit, oder sie wird in ihrer Arbeit lahmgelegt.²⁶³ In der Legislative kommen zahlreiche miteinander konkurrierende, vorwiegend lokale Interessen gleichzeitig ins Spiel, und das Resultat ist sehr oft Beschlußunfähigkeit. Andere Interessen, besonders der Großindustrie, werden niemals klar vor dem Parlament formuliert und doch vom Kongreßabgeordneten auf Grund seines Spürsinn für politische und gesellschaftliche Zusammenhänge bemerkt. Im Gegensatz dazu sind in einer Behörde der Exekutive oft nur wenige, aber miteinander verbündete Interessen im Spiel, und ihre Vertreter sind oft in der Lage, in der Behörde festen Fuß zu fassen oder zumindest jede Aktion gegen sich zu verhindern. So werden die Lenkungsbehörden, wie John Galbraith bemerkt hat, »mit nur wenigen Ausnahmen entweder zu einem verlängerten Arm der Industrie, die sie eigentlich beaufsichtigen sollten, oder sie verlieren alle Autorität«.²⁶⁴ Darüber hinaus hat die Vormachtstellung der Exekutive mit sich gebracht, daß die Tätigkeit der Legislative (oder auch ihre Untätigkeit) zu einer untergeordneten Rolle bei der Gestaltung politischer Direktiven erniedrigt wird oder sich dem Willen der Exekutive beugen muß. Denn heute ist in der Durchsetzung ganz klar auch die Gestaltung der Politik inbegriffen, und sogar die Gesetze werden oft von Angehörigen der Exekutive verfaßt.

Im Laufe der amerikanischen Geschichte hat es im Kampf um die Führung mehrfach einiges Hin und Her zwischen Kongreß und Präsident gegeben.²⁶⁵ Zum Beispiel hatte im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts ganz eindeutig der Kongreß die Führungsrolle inne. Aber im mittleren Drittel des 20. Jahrhunderts, mit dem wir uns hier besonders beschäftigen, sind die Macht der Exekutive und die ihr dafür zur Verfügung stehenden Machtmittel viel umfangreicher als in irgendeiner früheren Periode, und bis jetzt gibt es keinerlei Anzeichen dafür, daß die Macht der Exekutive im Absinken begriffen sei. Ihre Vorherrschaft bedeutet die Verdrängung der Legislative auf die mittlere Machtebene; sie bedeutet den Niedergang des Berufspolitikers, da ja das Hauptwirkungsfeld des Parteipolitikers die Legislative ist. Der Machtzuwachs der Exekutive ist außerdem der ausschlaggebende Gradmesser für den Niedergang der alten Gesellschaft des Gleichgewichts. Denn soweit das alte Gleichgewicht nicht völlig automatisch funktionierte, spielte der Politiker die Rolle eines Vermittlers zwischen den gegeneinander stehenden Kräften. Er sorgte für das Gleichgewicht auf der mittleren Ebene, ging Kompromisse ein und trug so wesentlich zur Erhaltung des Gesamtgleichgewichts bei. Am ehesten konnte derjenige Politiker zur Macht gelangen und sie behaupten, der am geschicktesten war, eine Vielzahl verschiedener Interessen zu befriedigen und die übrigen zu neutralisieren. Aber heutzutage ist der Berufspolitiker der alten Gesellschaft des politischen Gleichgewichts in eine untergeordnete Stellung gedrängt worden. Er ist oft laut und unbequem, oft von großem Nutzen für die politischen Außenseiter, die heute die Macht haben, aber er sitzt nicht in den Schlüsselstellungen der politischen Entscheidung, weil es die alte Gleichgewichtsgesellschaft, in der er seine Blütezeit erlebte, nicht mehr gibt.²⁶⁶

11.4 Die Mittelklasse wird abhängig

Den Hintergrund zur Theorie vom Gleichgewicht der Kräfte als *der* Erklärung für den Prozeß politischer Entscheidungen bildet die Klassentheorie, die seit Aristoteles bekannt ist. Auch die Gründerväter des 18. Jahrhunderts hatten sie im Auge, als sie die These vertraten, daß der Staat aus einem System von Kontrollen und Gegengewichten besteht oder bestehen sollte, und daß die Gesellschaft ein Gleichgewicht verschiedener Klassen bildet, bei dem eine starke und unabhängige Mittelklasse das stabilisierende Element und den Angelpunkt darstellt.

Die amerikanische Gesellschaft des 19. Jahrhunderts war eine Gesellschaft der Mittelklasse, in der zahlreiche kleinere, mit relativ gleicher Machtvollkommenheit ausgerüstete Organisationen sich auf der Höhe ihrer Entwicklung befanden. Innerhalb dieser sich selbsttätig im Gleichgewicht haltenden Gesellschaft hatte der kleine Unternehmer die zentrale Stellung in der Wirtschaft inne. In der Politik waren die Machtbefugnisse noch säuberlich getrennt, die vorgeschriebene Gewaltenteilung funktionierte noch. Die politischen und wirtschaftlichen Institutionen besaßen noch vollkommene Selbständigkeit. Wenn Amerika damals auch zeitweise nicht wirklich eine Welt der kleinen Unternehmer war, so spielten sie doch stets eine wichtige Rolle im Gleichgewicht der Kräfte. Im Gegensatz dazu haben wir heute eine Wirtschaft, in der eine Handvoll zentralisierter Konzerne die kleinen Unternehmer aus den Schlüsselstellungen verdrängt hat. In der Politik ist das Gleichgewicht der Gewaltenteilung gestört, so daß die Exekutive eine klare Führungsstellung bezogen hat, die Legislative auf die mittleren Bereiche der Macht abgedrängt worden ist und die Justiz, hinter der Entwicklung herhinkend, schließlich in den Sog einer Politik geraten ist, an deren Gestaltung sie keinen entscheidenden Anteil hat. In der heutigen Gesellschaft haben wir offensichtlich eine Wirtschaftsordnung, in der sich die Zuständigkeitsbereiche von Politik und Wirtschaft gründlich vermengt haben.²⁶⁷

Das romantische Ideal Jeffersons von einer pluralistischen Gesellschaft konnte nur so lange Wirklichkeit sein, wie rund vier Fünftel der freien, weißen Bevölkerung unabhängige Unternehmer waren. Doch in der Zeit nach dem Bürgerkrieg begann die Klasse der unabhängigen Unternehmer zusammenzuschumpfen, während in einem Industriezweig nach dem anderen moderne Großbetriebe eine Vormachtstellung bezogen.

In den späteren Jahren der »Ära des Fortschritts« begann dann die unabhängige Mittelklasse der Farmer und kleinen Geschäftsleute den Kampf auf der politischen Ebene und verlor dabei schließlich ihre letzte reale Chance, im politischen Kräftefeld eine entscheidende Rolle zu spielen.²⁶⁸ Schon die Appelle, die David Graham Phillips an die Mittelklasse richtete, beschworen sehnsüchtig die Wunschbilder einer illusionären Vergangenheit; dadurch hoffte man, die bittere Wirklichkeit des 20. Jahrhunderts zu überwinden.²⁶⁹ Noch einmal, in der La-Folette-Kampagne von 1924, flammten Gefühle dieser Art heftig auf. Sie bildeten auch eine der Voraussetzungen für die Überzeugungskraft der New-Deal-Politik. Aber drei Tatsachen sind für unsere Zeit wirklich entscheidend gewesen. Zwei betreffen die Mittelklasse und eine die Arbeiterbewegung; alle drei bekamen in den dreißiger Jahren politische Bedeutung:

1. Die unabhängige Mittelklasse geriet in politische und wirtschaftliche Abhängigkeit vom Staatsapparat. Zum Beispiel ist es bekannt, daß der Farmer-Block die einflußreichste Lobby in den Vereinigten Staaten darstellt; tatsächlich ist sie in einem Maße erfolgreich, daß es schwierig ist, in ihr nur eine unabhängige, auf die verschiedenen Organe der Regierung einwirkende Kraft zu sehen. Diese Lobby hat sich in den Institutionen des Staates und der Regierung festgesetzt, insbesondere im Senat, wo sie – begünstigt durch die ganz besondere, auf geographischen Prinzipien beruhende Zusammensetzung des Senats – entschieden mehr Einfluß besitzt, als ihr gebührt. Durch eine geschickte Ausnutzung des Jeffersonschen Mythos vom absoluten Wert des Landlebens erreichte der Farmer-Block, daß die Interessen der Besitzer großer Farmbetriebe mit den Interessen der ganzen Nation identifiziert und deshalb durch ganz besondere Maßnahmen gefördert werden. Diese Sondermaßnahmen entspringen der Politik der Parität. Sie steht dafür ein, daß die Regierung diesem Sektor der freien Wettbewerbswirtschaft Absatzpreise garantiert, die den Farmern ein Einkommen gewährleisten, wie sie es in der Blütezeit der Landwirtschaft vor dem ersten Weltkrieg gehabt haben. Wie man es auch betrachten mag: Das ist ein Beispiel von »Klassen-Gesetzgebung«, aber es ist »Mittelklassen-Gesetzgebung«, und es ist gelungen, sie auf unübertreffliche Weise zu einem selbstverständlichen politischen Tatbestand zu machen, den man in der herrschenden Atmosphäre eines sturen Scheuklappenrealismus als durchaus vernünftige Politik akzeptiert.

Die wohlhabenden Farmer, die Hauptnutznießer dieses subventionierten »freien« Wettbewerbssystems, sind in erster Linie Geschäftsleute und halten sich auch dafür. An die Stelle des Rebellen der neunziger Jahre ist der ländliche Geschäftsmann der fünfziger Jahre getreten. Noch ist der politische Einfluß des einfachen Farmers recht stark, aber seine Ansprüche wirken sich für die politische Führung eher störend als förderlich aus. Man nimmt zwar Rücksicht auf den Farmer, soweit es seine eigenen Angelegenheiten betrifft, aber dazu gehören nicht die großen Probleme von Krieg und Frieden, denen sich die politische Führungsschicht heute gegenüber sieht. Und die Probleme von Krise und Konjunktur, bei denen der Farmer eine sehr wichtige Rolle spielt, stehen zur Zeit nicht im Vordergrund des politischen Interesses.

2. Neben der alten, unabhängigen Mittelklasse hatte sich eine neue und abhängige Mittelklasse der Büroangestellten entwickelt. Während der letzten beiden Generationen ist der Anteil der alten Mittelklasse an der Gesamtzahl der Mittelklassen-Angehörigen von 85% auf 44% zurückgegangen, der der neuen Mittelklasse da-

gegen von 15% auf 44% gestiegen. Aus vielerlei Gründen ist diese Klasse weniger der Angelpunkt einer Gesellschaft im Gleichgewicht als eine Nachhut bei der vorherrschenden Entwicklungstendenz zur Massengesellschaft.²⁷⁰ Im Gegensatz zum Farmer, zum kleinen Geschäftsmann und auch zum Lohnarbeiter kam der Büroangestellte zu spät auf die Welt, um auch nur eine kurze Zeit der Selbständigkeit kennenlernen zu können. Beruf und Streben nach gesellschaftlicher Stellung, die die Geisteshaltung des Büroangestellten bestimmen, drängen ihn mehr in die Rolle einer Nachhut statt eines Bahnbrechers der geschichtlichen Entwicklung. Die bezahlten Büroangestellten bilden keine politische Einheit und besitzen kein Zusammengehörigkeitsgefühl. Soweit sie Mitglieder einer Gewerkschaft sind, haben sie sich doch nur dem allgemeinen Niedergang der organisierten Arbeiterbewegung angeschlossen und sind so zum Anhängsel der jüngsten Interessenorganisation geworden, die erfolglos bemüht ist, sich Zugang zur Führungsgruppe des Staates zu verschaffen.

Eine Zeitlang besaß die alte Mittelklasse eine unabhängige Machtstellung; die neue Mittelklasse ist machtlos. Politische Freiheit und wirtschaftliche Unabhängigkeit waren einst im – wenn auch bescheidenen – persönlichen Eigentum verankert; aber auf dem Boden der Arbeitswelt der neuen Mittelklasse, die weitgehend aus Angestellten besteht, können sie nicht gedeihen. Der verteilte Besitz und seine Eigentümer wurden wirtschaftlich durch freie und unabhängige Märkte integriert; die Arbeitsplätze der neuen Mittelklasse werden durch die Machtvollkommenheit der Großindustrie geschaffen und verteilt. Die Mittelklasse der Angestellten bildet keine unabhängige Machtgruppe: In wirtschaftlicher Hinsicht befinden sie sich in der gleichen Lage wie die besitzlosen Lohnarbeiter; politisch ist ihre Situation sogar noch schwächer, denn sie sind nicht organisiert.

3. Neben der alten Mittelklasse, die immer mehr zum Teilhaber an der Maschinerie des Staates wurde, und der neuen Mittelklasse, die in politischer Abhängigkeit entstand und sich in einer Weise entwickelte, die sie niemals unabhängig werden läßt, trat in den dreißiger Jahren schließlich eine neue politische Kraft in Erscheinung: die organisierte Arbeiterschaft. Eine kurze Zeit lang sah es so aus, als ob die Gewerkschaften sich zu einem von Großkapital und Staat unabhängigen Machtblock, der sich gegen Staat und Großindustrie richtet, entwickeln würden. Seitdem die Gewerkschaften jedoch vom Staatsapparat abhängig geworden sind, haben sie rasch an Macht verloren und sind heute nur in geringem Maße an wichtigen Entscheidungen von nationaler Bedeutung beteiligt. Es gibt in den Vereinigten Staaten keinen Gewerkschaftsführer, der mit ausreichendem Nachdruck seinen Einfluß bei den politischen Außenseitern, die heute die offizielle Regierung darstellen, geltend machen könnte.

Die Gewerkschaften sind zu Organisationen geworden, die Führer auswählen und heranzüchten, die schließlich – falls sie erfolgreich sind – ihren Platz in der Macht-Elite neben den Mächtigen der Industrie außerhalb und innerhalb der Regierung und neben den Politikern beider Parteien einnehmen. Es ist eine der Funktionen der Gewerkschaften, wie auch anderer sozialer Bewegungen und politischer Parteien, sich an der Herausbildung dieser politischen Führung zu beteiligen. Die Gewerkschaftsführer sind Neulinge im Kreise der Mächtigen; erst vor kurzem haben sie ihren Einzug in die Arena nationaler Politik gehalten. Samuel Gompers war vielleicht der erste Gewerkschaftler, dem es, zumindest zeitweise, gelang, einen freilich nicht allgemein anerkannten Platz in der nationalen Macht-Elite einzunehmen. Sein recht schüchtern und zaghaft unternommener Versuch, sich innerhalb der Elite zu behaupten und die Interessen der Gewerkschaften mit den Interessen der Nation zu verknüpfen, ließ ihn zu einer legendären Figur, zum Vorbild in der Gewerkschaftsbewegung werden. In den vierziger Jahren war Sidney Hillman natürlich nicht der einzige Gewerkschaftsführer, der Gompers' Vorbild

folgte, aber seine Führerschaft während der ersten Kriegsjahre, die klare Erkenntnis seiner Rolle als Angehöriger der nationalen Elite, die wirkliche und eingebildete Anerkennung seiner Machtstellung – alles das vor dem Hintergrund des bedeutenden Aufschwungs der Gewerkschaften während des New Deal – schien einen Masseneinzug der Gewerkschaftsführer in die politische Führungsschicht anzukündigen. Doch seit Trumans Fair Deal und Eisenhowers »Großem Kreuzzug« [Great Crusade] kann kein Gewerkschaftsführer mehr einigermaßen realistische Hoffnungen auf eine offizielle oder auch nur inoffizielle Mitgliedschaft in der Elite hegen. Der frühe Rücktritt eines so wenig bedeutenden Gewerkschaftsführers wie Durkin von einem nebensächlichen Kabinettsposten illustriert anschaulich die Lage, vor die sich die Gewerkschaftler gestellt sehen, wenn sie in die Elite einzudringen versuchen. Dieser Vorfall zeigt auch deutlich die Schwäche der Gewerkschaften als Machtfaktor. Ihr Wirkungsfeld liegt eindeutig unterhalb der Spitzengremien; sie müssen sich mit einer Rolle auf den mittleren Ebenen der Macht begnügen.

In vielen Fällen kann man das oft seltsame Benehmen und die eigentümlichen Machenschaften der Gewerkschaftsführer während der letzten zwanzig Jahre aus ihrer Jagd nach einer anerkannten Stellung in der nationalen Macht-Elite erklären. In diesem Zusammenhang zeigten sie sich äußerst empfindlich gegen Angriffe auf ihr Prestige. Sie glauben, daß sie eine Machtstellung erobert haben, und fordern nun auch die äußeren Zeichen der Macht. In Klein- und Mittelstädten sitzen Gewerkschaftler gemeinsam mit den Vertretern der Handelskammern in der Leitung städtischer Unternehmen. Auf nationaler Ebene beanspruchen und erhalten sie Mitspracherecht in Produktionsplanungsausschüssen und Preiskontrollbehörden.

Ihr Anspruch auf Macht und gesellschaftliches Ansehen gründet sich auf ihre bereits beträchtlich angewachsene Macht, nicht etwa auf Besitz, Einkommen oder Geburt; und Macht ist in ihrer Situation gleichzeitig Ursache für ein gewisses Unbehagen und Voraussetzung zum Handeln. Ihre Macht ist noch nicht sicher genug begründet und gefestigt, als daß sie sich mit der Macht von Gesetz und Gewohnheitsrecht messen könnte. Die Empfindlichkeit der Gewerkschaften in Prestigeangelegenheiten beruht erstens auf ihrem Aufstieg aus eigener Kraft und zweitens auf der Tatsache, daß die Regierung diesen Aufstieg in den Jahren nach 1935 nicht wenig begünstigte. Die Gewerkschaftsführer sind Männer, die ihre Stellung der Regierung verdanken, und sie fürchteten – wie sich herausgestellt hat, mit Recht –, daß die Regierung sie auch wieder von diesen Positionen entfernen kann. Die Fragwürdigkeit ihres gesellschaftlichen Ansehens ist darüber hinaus eine Folge der Tatsache, daß sie Neulinge in der Macht-Elite sind und sich in deren Gepflogenheiten noch nicht auskennen. Schließlich sind sich die Gewerkschaftsführer der Spannungen zwischen ihren Wirkungskreisen voll bewußt: Sie stehen zwischen den Gewerkschaftsmitgliedern, die es nicht lieben, wenn sich ihre Funktionäre gar zu sehr als große Herren aufspielen oder sich zu sehr mit den alten Erbfeinden einlassen, auf der einen Seite, und ihren neugewonnenen Freunden und dem Aufgabenkreis in der Macht-Elite auf der anderen Seite.

Viele Beobachter sehen in den äußeren Zeichen gesellschaftlicher Macht bei den Gewerkschaftsführern irrtümlicherweise einen Beweis für die Macht der Gewerkschaften. Einerseits sind sie das, andererseits wiederum nicht. Sie *sind* Zeichen der Macht, wenn sie sich auf wirkliche Macht gründen und zur Erweiterung dieser Macht dienen. Sie sind *keine* Zeichen der Macht, wenn sie nur das Geltungsbedürfnis der Funktionäre befriedigen, ohne wirkliche Macht zur Folge zu haben. Man sollte sich klarmachen, daß es sich hier und in vergleichbaren Fällen keineswegs um eine dem bekannten Henne-Ei-Problem ähnliche Frage von Ursache und Wirkung handelt. Zuerst kommt die Macht und dann das gesellschaftliche Ansehen.

Während der dreißiger Jahre trat die Gewerkschaftsbewegung in Amerika zum ersten Mal als Machtfaktor auf nationaler Ebene in Erscheinung; damals benötigte sie neben

dem Schlagwort »Organisiert die Nichtorganisierten« kaum so etwas wie eine politische Zielsetzung. Das ist nicht so geblieben. Aber auch heute hat sie kein politisches Programm entwickelt und besitzt also keine Vorstellung einer Wirtschaftspolitik, obwohl keine Wirtschaftskrise das wie in den dreißiger Jahren überflüssig macht. Genau wie die kleinen Geschäftsleute haben auch die Gewerkschaftsführer versucht, den gleichen Weg einzuschlagen wie die Farmer. Einst waren die Farmer ein auführerisches Element; in der jüngsten Vergangenheit scheinen die Gewerkschaften diese Rolle übernommen zu haben. Heute ist der Großfarmer zu einem Baustein innerhalb des organisierten Farmer-Blocks geworden, ist fest im Wohlfahrtsstaat verankert und übt gleichzeitig Druck auf ihn aus. Die Gewerkschaftsbewegung versucht gegenwärtig erfolglos, den gleichen Weg zu gehen, trotz ihres objektiv größeren Gegensatzes zum kapitalistischen Lohnsystem.

11.5 Maßstäbe früherer Epochen

Zur Zeit der alten liberalen Gesellschaftsordnung bestand zwischen den Führern des Kongresses, der Exekutive und zahlreichen Interessengruppen ein System des Gleichgewichts und der Kompromisse. Das Bild, das man sich damals vom Mechanismus der Machtausübung und der politischen Entscheidung machte, war das einer Gleichgewichtsgesellschaft, in der kein einzelner Machtfaktor allein stark genug ist, um mehr als jeweils nur ein kleines Stück nach vorn zu rücken, ständig im Wettbewerb mit anderen, ähnlichen Kräften, deren kompensierende Wirkung zu Kompromissen zwingt. Deshalb bestand keine Einigkeit und noch viel weniger Koordination zwischen den führenden Kreisen. Von dieser Vorstellung und von der Theorie des Gemeinwillens ist viel in das offizielle Bild eines formal-demokratischen Systems der Machtverteilung eingegangen. Es ist die Standardtheorie der meisten Sozialwissenschaftler, und es entspricht auch der Durchschnittsauffassung des gebildeten Staatsbürgers, der weder verantwortlicher Politiker noch politischer Experte ist.

Doch die geschichtlichen Verhältnisse sind ständig im Wandel begriffen, und mit ihnen verändern sich die Bedeutung und die Wirksamkeit des Mechanismus der Machtausübung. Der Mechanismus der »checks and balances« ist kein magisches oder ewiges Prinzip. In Zeiten der Revolution mögen die »checks and balances« als wirkungsvolle Faktoren zur Eindämmung unorganisierter oder organisierter Massen eine wichtige Rolle spielen. Unter einer totalitären Diktatur haben sie Bedeutung als Anwendungsform der alten Methode »teile und herrsche«. Nur in einem Staatswesen, das sich bereits in einem sicheren Gleichgewicht befindet und dessen Gesellschaft ebenfalls gut ausbalanciert ist, können »checks and balances« ihre Aufgabe als Sicherung gegen Übergriffe der Herrschenden erfüllen.

Die politischen Theoretiker des 18. Jahrhunderts stellten den einzelnen Bürger als kleinste Machteinheit in den Mittelpunkt, und die klassischen Wirtschaftstheoretiker setzten die kleine, von einer Einzelperson geleitete Firma an seine Stelle. Seit dieser Zeit haben sich die Machtfaktoren, hat sich ihr Verhältnis zueinander und damit gleichzeitig auch die Bedeutung der »checks and balances« gewandelt. Wenn es noch eine große Anzahl verhältnismäßig gleichwertiger, sich im Gleichgewicht haltender Faktoren gibt, so nur auf der mittleren Machtebene, die auf den unabhängigen Lokalgewalten und den einzelnen Interessengruppen beruht und im Kongreß ihr Forum hat. Wir müssen also die überkommene Vorstellung von einer Vielzahl verschiedenartiger Interessen aufgeben, denn sobald wir die Entwicklung über eine längere Periode hinweg näher untersuchen, kommen wir zu der Erkenntnis, daß die meisten der Interessen, die auf der mittleren Ebene eine Rolle spielen, sehr eng begrenzt sind und sich in rein örtlichen Bereichen bewegen. Oft sind sie keineswegs von nennenswerter politischer Bedeutung, obwohl viele von ihnen dem allgemeinen Wohl Abbruch tun. Oberhalb dieser Vielzahl von Einzelinteressen beherrschen nur einige wenige Machtgruppen das wirtschaftliche, politische und militä-

rische Kräftefeld; sie besitzen ein Gewicht, das unvergleichlich schwerer wiegt als das der kleinen Gruppen auf der mittleren und unteren Ebene der Machtstruktur.

Wer immer noch die Ansicht hegt, daß die Machtstruktur die Verhältnisse einer Gleichgewichtsgesellschaft widerspiegelt, betrachtet die Gegenwart mit den Maßstäben früherer Epochen der amerikanischen Geschichte und verwechselt die oberen und unteren Ebenen des gegenwärtigen Systems mit seiner mittleren Ebene. Wenn die Gleichgewichtstheorie zu einem axiomatischen Modell der Machtstruktur erhoben wird, dann verliert sie ihre Aussagekraft; sie sollte vielmehr nur auf gewisse Phasen der Entwicklung der Vereinigten Staaten angewandt werden, besonders auf die Zeit Präsident Jacksons und – wenn auch unter ganz anderen Voraussetzungen – auf die frühen und mittleren Jahre des New Deal.

Die Auffassung von der Machtstruktur als einer Gleichgewichtsgesellschaft setzt voraus, daß die einzelnen Faktoren im Gleichgewichtssystem voneinander unabhängig sind. Denn wenn zum Beispiel Unternehmer und Gewerkschaften oder Unternehmer und Regierung nicht völlig voneinander unabhängig wären, könnte man sie nicht als Elemente des freien und offenen Gleichgewichtssystems betrachten. Doch die größeren Interessengruppen stehen, wie wir bereits gesehen haben, oftmals gar nicht miteinander im Wettbewerb, um ihre Interessen auf Kosten der anderen Gruppen durchzusetzen, sondern es gibt viele Punkte, wo sie zusammenfallen; und so vereinigen sie sich schließlich friedlich in der Regierung unter einem Dach. Die Einheiten wirtschaftlicher und politischer Macht werden nicht nur größer und zentralisierter, sondern sie finden immer mehr Berührungspunkte ihrer Interessen. So bilden sich verborgene, aber feste Bündnisse.

Die Regierung der Vereinigten Staaten ist heutzutage keineswegs nur ein loses Gefüge, in dem gegeneinanderwirkende Kräfte miteinander um Einfluß ringen und auf diese Weise die Politik gestalten. Obwohl noch Reste dieser Verhältnisse zu erkennen sind, ist die Regierung heute fest mit solchen größeren Interessengruppen verknüpft, oftmals durch Personalunion. Einige dieser Interessengruppen sind mächtiger als andere. Es gibt keine wirksame Kraft, die die Koalition der Generaldirektoren, die ja als politische Außenseiter heute in den Kommandostellen sitzen, kompensieren oder auch ein Gegengewicht gegen die immer mehr an Macht gewinnenden Militärs bilden könnte, deren gewichtige Stimmen jetzt so häufig in den Konferenzen der Führungsspitze zu vernehmen sind. Die Männer, die heute in Amerika die Macht haben, sind nicht bloß Schiedsrichter in den Kämpfen um die Macht oder Vermittler zwischen den verschiedenen gegensätzlichen Interessen, sondern sie vertreten, ja verkörpern ganz spezifische Interessen und Programme.

Wenn auch Berufspolitiker manchmal noch ihre alte Rolle als Schiedsrichter und Vermittler zwischen den Interessen spielen können: Sie stehen nicht mehr an der Spitze des Staatsapparates und der Machtpyramide.

Die Vorstellung vom System der Macht als einer Gleichgewichtsgesellschaft verführt zu der Annahme, daß der Staat den Rahmen für unabhängige Kräfte in der Gesellschaft bildet. Aber die Kräfte, die die Entscheidungen fällen, sind selber ein Teil der Staatsverwaltung geworden. Die sichtbare oder unsichtbare Lobby alten Stils ist nunmehr zur sichtbaren Regierung geworden. »Die Verstaatlichung der Lobbies« hat sowohl in der Legislative wie in der Exekutive, aber auch zwischen beiden, stattgefunden. Die Staatsbürokratie wird nicht nur zum Zentrum der Machtausübung, sie ist gleichzeitig auch der Schauplatz, auf dem alle Machtkonflikte mit bürokratischen Mitteln gelöst beziehungsweise nicht gelöst werden. Administration tritt an die Stelle der Politik, die einst von den Wählern bestimmt wurde; die taktischen Manöver der Cliques haben den Kampf der Parteien abgelöst.

Die Agrarrevolte der neunziger Jahre, die Revolte der kleinen Geschäftsleute, die mit Unterbrechungen praktisch seit den achtziger Jahren stattfand, die Arbeiterrevolte der dreißiger Jahre – alle sind sie fehlgeschlagen und konnten doch gleichzeitig Erfolge buchen. Als selbständige Bewegungen des kleinen Besitzes oder organisierter Lohnarbeiter gegen die Macht der großen Konzerne sind sie fehlgeschlagen, außerdem haben auch dritte Parteien, die sich ihrer Interessen annahmen, niemals Erfolg gehabt. Aber es ist ihnen mehr oder weniger gelungen, sich in dem übermächtigen Staat als unumstrittene Interessen zu etablieren; und sie setzen sich durch, wenn sie sich auf Lokalinteressen innerhalb der einzelnen Staaten, Städte und Distrikte beschränken, wo sie nicht mit den mächtigeren Interessen in Konflikt kommen. Sie gehören zu den charakteristischen Erscheinungen der mittleren Machtebene, wo noch ein Gleichgewicht herrscht.

Zu den zahlreichen Faktoren der mittleren Machtebene gehören heute alle jene Einzelinteressen, die im Laufe der amerikanischen Geschichte bei ihrem Versuch, in die Spitzenpositionen der Macht aufzurücken, unterlagen oder erst gar nicht dazu gekommen sind, einen solchen Versuch zu unternehmen. Es sind das der städtische Kleinbesitz, der ländliche Kleinbesitz, die Gewerkschaften der Lohnarbeiter, die Verbraucher und alle größeren Angestelltengruppen. Diese Gruppen sind in der Tat noch sehr zersplittert, ihrer inneren Struktur nach sind sie unfähig, sich zu einem großen Block zu vereinigen. Sie heben sich gegenseitig auf, und so hat sich allmählich ein Gleichgewicht eingespielt, in dem keine dieser Gruppen ein Übergewicht erhalten kann. Sie stehen oftmals den Mitgliedern der Führungsspitze bei ihrer Politik im Wege, haben aber niemals die Möglichkeit, selber dorthin aufzurücken, wo der Nichtpolitiker aus Großindustrie und Militär die Kommandostellen fest in der Hand hat.

Solange die vielfältigen Gebilde der Mittelklassen in der Lage waren, ein Gleichgewicht der Kräfte im Staat aufrechtzuerhalten, solange besaß auch der Berufspolitiker die wahre Entscheidungsgewalt. Als die Mittelklasse als Gruppe unabhängiger Einzelfaktoren an Bedeutung verlor, konnte das Prinzip der Gleichgewichtsgesellschaft nicht mehr weiterfunktionieren, und die Parteipolitiker der Provinz wurden auf die mittlere Machtebene verdrängt.

Diese strukturellen Entwicklungstendenzen nahmen während der Periode des New Deal, die ja eine Zeit der Wirtschaftskrise war, feste Formen an. Daß heute materieller Wohlstand herrscht, hat diese Verhältnisse etwas verschleiert, jedoch keineswegs wirklich geändert. Wenn wir die Eigenart der heutigen Macht-Elite verstehen wollen, ist es unerlässlich, diese Tatsachen in Rechnung zu stellen.

12 Die Macht-Elite ●

Keine Veränderung in den Machtverhältnissen der Vereinigten Staaten ist, von dem erfolglosen Versuch im Bürgerkrieg abgesehen, zugleich ein Angriff auf die verfassungsmäßige Struktur gewesen. Sogar bei Umschichtungen, die so radikal waren, daß man sie als »Revolution« bezeichnen könnte, nahm man doch nie »Zuflucht zu den Kanonen eines Kreuzers, zur Auflösung eines gewählten Parlamentes durch Militärgewalt oder zu den Methoden des Polizeistaates«. ²⁷¹ Es kam auch nicht zum entscheidenden ideologischen Kampf um die Herrschaft über die Massen. Im allgemeinen kamen Veränderungen in der Machtstruktur Amerikas durch institutionelle Verlagerungen in der gesellschaftlichen Stellung der politischen, wirtschaftlichen und militärischen Großorganisationen zustande. So gesehen, hat die amerikanische Macht-Elite – grob gesprochen – vier Entwicklungsstufen durchlaufen und ist heute mitten in einer fünften.

12.1 Die »Jacksonsche Revolution«

1. Während der ersten Stufe, die ungefähr von der Revolution, bis zum Ende der Regierungszeit von John Adams währte, bildeten die sozialen, wirtschaftlichen, politischen und militärischen Institutionen praktisch eine Einheit, und das auf eine sehr einfache und direkte Weise: Die Mitglieder der verschiedenen Eliten wechselten frei von der Führungsposition einer Institution in die einer anderen über. Viele dieser Männer waren recht vielseitig und betätigten sich mit gleichem Erfolg als Parlamentarier, Kaufleute, Pioniere, Soldaten, Gelehrte oder Landvermesser.

Bis zum Wegfall der Nominierung der Präsidentschaftskandidaten durch den Kongreß [»in caucus«] im Jahre 1824 hatten die politischen Institutionen eine zentrale Bedeutung. Man hielt politische Entscheidungen für ungemein wichtig, und zahlreiche Politiker genossen das Ansehen von großen Staatsmännern. Henry Cabot Lodge sagte einmal von den gesellschaftlichen Verhältnissen im Boston seiner frühen Kindheit:

Nach meinen frühesten Erinnerungen stützte sich die große Gesellschaft auf die alten Familien; Dr. Holmes bezeichnet sie in seinem Werk THE AUTOCRAT als diejenigen, deren Vorfahren in der Kolonialzeit, während der Revolution und in den ersten Jahrzehnten der Geschichte der Vereinigten Staaten hohe Ämter bekleidet hatten. Diese Familien repräsentierten eine ununterbrochene Kette mehrerer Generationen mit guter Erziehung und hohem Ansehen in der Gesellschaft ... Ihre Vorfahren hatten bereits unter der Herrschaft des Königs von den Kanzeln der Kirche gepredigt, auf dem Richterstuhl gesessen und Ämter in der Verwaltung bekleidet; sie hatten in der Revolution gekämpft, beim Entwurf der Bundesverfassung und der Verfassungen der Bundesstaaten geholfen und hatten als Soldaten in Heer und Marine gedient. Sie waren Mitglieder des Repräsentantenhauses und des Senats der ersten Jahre der Republik gewesen und hatten als Kaufleute, Kleinunternehmer, Rechtsanwälte oder Literaten Erfolg gehabt. ²⁷²

Unter diesen Männern, die – wie ich bereits erwähnte – an der Spitze von Mrs. Jays Liste der großen Gesellschaft von 1787 standen, gab es selbstverständlich Politiker von Rang. Wesentlich an dieser frühen Epoche war, daß die Stellung in der Gesellschaft der Machtposition des Einzelnen in der Wirtschaft, in militärischen und politischen Institu-

tionen entsprach. Die führenden Politiker besaßen zugleich Schlüsselstellungen in der Wirtschaft und gehörten gemeinsam mit ihren Verwandten zu den Honoratioren, aus denen sich die örtliche Gesellschaft zusammensetzte. Diese erste Periode ist dadurch charakterisiert, daß das Ansehen und die gesellschaftliche Stellung ihrer Führer nicht ausschließlich auf ihrer politischen Position beruhte, obwohl ihre politische Tätigkeit dabei von Bedeutung war und der Politiker an sich in hohem Ansehen stand. Das höchste Ansehen scheint solchen Politikern zuzukommen, die Kongreßabgeordnete oder Kabinettsmitglieder sind. Die Führungsschicht besteht aus Männern von hoher Bildung und angemessener Erfahrung in der Verwaltung; sie besitzen, wie Lord Bryce feststellte, »weiten Horizont und vornehmen Charakter«.²⁷³

2. Während des frühen 19. Jahrhunderts, das anfänglich der politischen Philosophie Jeffersons folgte, sich später aber mehr nach Hamiltons ökonomischen Prinzipien ausrichtete, paßten sich die politischen, wirtschaftlichen und militärischen Institutionen der dezentralisierten gesellschaftlichen Struktur des damaligen Amerika an. Die Ausbreitung der wirtschaftlichen Ordnung, die auf dem einzelnen Privateigentümer beruhte, wurde durch Jeffersons Erwerbung des französischen Louisiana-Territoriums vorangetrieben; auch die Gründung der Demokratisch-Republikanischen Partei als Nachfolgerin der Föderalisten erfolgte im Zuge dieser Entwicklung.

In der Gesellschaft dieser Periode bestand die »Elite« aus einer Vielzahl von kleinen Führungsgruppen, von denen jede einzelne in sich selber wiederum nur sehr losen Zusammenhalt besaß. Natürlich gab es Überschneidungen zwischen diesen Gruppen, aber stets war der Zusammenhang locker. Ein Schlüssel zum Verständnis dieser Epoche oder zumindest zu den Vorstellungen, die wir von ihr haben, ist die Tatsache, daß die »Jacksonsche Revolution« viel mehr eine Umschichtung in der Gesellschaft als in der politischen oder wirtschaftlichen Struktur war. Die stürmische gesellschaftliche Umwälzung in der Zeit der Jacksonschen Demokratie bildete keineswegs eine günstige Voraussetzung für den Fortbestand der Vorherrschaft der »oberen 400« der Metropolen; daneben stand jetzt eine politische Elite, die des neuen Parteiensystems. Es war nicht so, daß eine bestimmte Gruppe von Männern zentral organisierte Mittel der Machtausübung handhabte oder daß eine zahlenmäßig kleine Clique die Wirtschaft kontrollierte, noch viel weniger die Politik. Das Wirtschaftliche gewann ein Übergewicht sowohl über gesellschaftliche Stellung wie politische Macht. Innerhalb der Wirtschaft selber besaß ein ganz beträchtlicher Prozentsatz aller Unternehmer Anteil an der Entscheidungsgewalt. In dieser Zeit, die ungefähr von Jefferson bis Lincoln reichte, war die Elite bestenfalls eine lockere Koalition. Sie endete mit der entscheidenden Aufspaltung in Nord und Süd.

Offizielle Kommentatoren lieben es, die Herrschaft einer streng organisierten Clique in totalitären Ländern dem amerikanischen Herrschaftssystem gegenüberzustellen. Solche Thesen sind leichter aufrechtzuerhalten, wenn man das Rußland der Mitte des 20. Jahrhunderts mit dem Amerika der Mitte des 19. Jahrhunderts vergleicht; und genau das wird getan, wenn die Kommentatoren sich auf Tocqueville berufen. Doch Tocqueville schrieb über das Amerika vor hundert Jahren, und in dem seither vergangenen Jahrhundert ist die amerikanische Elite nicht so geblieben, wie unsere patriotischen Kolumnisten es uns weismachen wollen. Die »zusammenhanglosen Cliquen« befehligen jetzt Großorganisationen von einer damals unbekanntenen Machtfülle und haben sich weit straffer organisiert, besonders seit dem ersten Weltkrieg. Damit haben wir die Epoche des romantischen Pluralismus schon verlassen.

3. In gewissem Sinne begann die Vorherrschaft der Großindustrie mit den Kongreßwahlen von 1866, und im Jahre 1886 wurde sie endgültig befestigt durch die Entscheidung des Obersten Gerichtes, daß mit dem 14. Zusatzartikel zur Verfassung die Aktiengesellschaften geschützt seien. Während dieser Periode verlagerte sich die Initiative allmählich von der Regierung auf die Großindustrie. Bis zum ersten

Weltkrieg (der gewisse Verhältnisse in unserer Zeit vorwegnahm) war diese Periode durch unablässige Angriffe der Führungsschicht der Wirtschaft auf die Regierung gekennzeichnet; es war eine Zeit der Korruption, da Senatoren und Richter einfach gekauft wurden. Viele glauben heute, daß wir hier, in der Zeit McKinleys und Morgans und lange vor unserer Zeit mit ihren unübersichtlichen und komplizierten Verhältnissen, die goldene Epoche der herrschenden Klasse Amerikas zu suchen haben.²⁷⁴

In dieser Periode, wie auch in der zweiten, waren die militärischen Körperschaften den politischen untergeordnet, die ihrerseits den wirtschaftlichen Interessen gehorchen mußten. Auf diese Weise stand das Militär abseits der bewegenden Kräfte in der amerikanischen Geschichte. Die politischen Institutionen sind in den Vereinigten Staaten niemals zentrale und unabhängige Machtfaktoren gewesen; man zentralisierte und erweiterte sie nur sehr zögernd, und zwar als späte Reaktion auf die Lage, die durch die Herrschaft der Großindustrie entstanden war.

In der Zeit nach dem Bürgerkrieg war die Wirtschaft die treibende Kraft in der Geschichte; wie ihre Ziele und auch die Ereignisse überzeugend verdeutlichen, konnten sich die »Trusts« ohne weiteres des verhältnismäßig schwachen Verwaltungsapparates für ihre eigenen Zwecke bedienen. Die Tatsache, daß die Regierungen des Bundes und der Staaten in ihrer Entscheidungsgewalt ganz erheblich eingeschränkt waren, bedeutete gleichzeitig, daß sie ihrerseits von den stärkeren Interessengruppen, hinter denen das Geld stand, beherrscht werden konnten. Die Machtmittel der Regierungen waren zersplittert und nicht einheitlich organisiert, die Machtmittel der großen Konzerne und Bankhäuser dagegen zentralisiert und eng miteinander verflochten. Die Morgan-Gruppe allein hatte 341 Direktorenstellen in 1122 Gesellschaften inne, die zusammen einen Kapitalwert von mehr als 22 Milliarden Dollar darstellten – das war dreimal so viel wie der Schätzwert allen Grundbesitzes und mobilen Vermögens in Neuengland zusammengekommen.²⁷⁵

Die großen Gesellschaften hatten höhere Einnahmen und beschäftigten mehr Angestellte als mancher Staat; sie kontrollierten die Parteien, »kauften« Gesetze und hielten sich »neutrale« Kongreßabgeordnete, und wie private wirtschaftliche Macht die politische Macht der Regierung in den Schatten stellte, so herrschte auch die wirtschaftliche Elite über die politische.

Aber auch in der Zeit zwischen 1896 und 1919 hatten die wichtigen Ereignisse oft politischen Charakter und kündigten damit die Verhältnisse an, wie sie später, nach einer Periode begrenzten wirtschaftlichen Aufschwungs, in der New-Deal-Periode vorherrschen sollten. Vielleicht hat es in der amerikanischen Geschichte niemals eine Zeit gegeben, in der die politischen Verhältnisse so leicht zu durchschauen waren wie in der »Ära des Fortschritts« – der großen Zeit der Präsidenten-Macht und der »Muckrakers«.

4. Die Periode der New-Deal-Politik hob keineswegs die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen auf, wie sie in der dritten Periode gegeben waren; doch entstanden einerseits im Bereiche der Politik und andererseits innerhalb der Welt der Großindustrie selber neue Zentren der Macht, die eine Gefährdung der Macht der Generaldirektoren darstellten. Als die New-Deal-Führungsgruppe an Einfluß gewann, versuchten die alten Führungsschichten der Wirtschaft, die während der dritten Periode gegen eine Ausdehnung der Verwaltung gekämpft, sie dabei aber gleichzeitig zum Erwerb neuer Vorteile mißbraucht hatten, sich ihr auf höchster Ebene anzuschließen, allerdings mit einiger Verspätung. Dabei standen sie plötzlich anderen Interessen und anderen Persönlichkeiten gegenüber, denn alles drängte sich zu den mit Vollmachten und Entscheidungsgewalt ausgestatteten Positionen. Nach einiger Zeit freilich brachten sie die Institutionen des New-Deal,

die sie anfangs so bitter bekämpft hatten, unter ihre Kontrolle und begannen sie nun für ihre eigenen Ziele auszunutzen.

Während der dreißiger Jahre war die politische Ordnung immer noch ein Instrument der kleinen Farmer und Geschäftsleute, obwohl diese bereits geschwächt waren, nachdem sie ihre letzte Chance zur Erringung wirklicher Vorherrschaft während der »Ära des Fortschritts« verspielt hatten. Der Machtkampf zwischen Klein- und Großbesitz entbrannte aufs neue, diesmal jedoch in der Arena der New-Deal-Politik. Dazu trat noch, wie wir erlebt haben, die Auseinandersetzung, die zwischen den Gewerkschaften und den unorganisierten Arbeitslosen ausgefochten wurde. Die neue Kraft der Arbeitnehmer erlebte eine Blütezeit unter besonderem politischen Schutz; aber zum ersten Mal in der amerikanischen Geschichte waren eine Sozialgesetzgebung und die Angelegenheiten der unteren Klassen zu wichtigen Anliegen der Reformbewegung geworden.

Während der ganzen dreißiger Jahre waren in dem Machtkampf, der sich um Politik und Verwaltung abspielte, die neu entstandenen Gewerkschaften und die Großindustrie, aber auch die durch neue Maßnahmen unterstützten Farmer die beherrschenden Faktoren, wobei sich die Gleichgewichtsverhältnisse laufend veränderten. Dabei gilt es zu beachten, daß diese Blöcke – Gewerkschaften, Farmer und Großindustrie – mehr oder weniger ihren Platz im sich ständig erweiternden Netz der Verwaltung eingenommen hatten; und hier fällt die politische Führung ihre Entscheidungen nunmehr eindeutig nach politischen Gesichtspunkten. Diese Machtblöcke übten Druck gegeneinander, gegen die Regierung und die Parteien aus, und auf diese Weise trugen sie dazu bei, das Regierungssystem zu gestalten. Aber es kann keineswegs behauptet werden, daß die eine oder andere Gruppe in der Lage war, die Regierung für längere Zeit ausschließlich für ihre Ziele einzuspannen. Aus diesem Grunde kann man die dreißiger Jahre als ein politisches Jahrzehnt bezeichnen: Die beherrschende Macht des Wirtschaftsblocks wurde zwar nicht abgelöst, doch zum mindesten angefochten und ergänzt; die wirtschaftlichen Interessen wurden zu einem Machtfaktor unter anderen innerhalb eines Machtgefüges, in dem in der Hauptsache echte Politiker an der Spitze standen und nicht ins politische Leben übergetretene Persönlichkeiten der Wirtschaft oder des Militärs.

Wir können die Politik der ersten beiden Regierungsperioden Roosevelts am besten in ihrer Bedeutung erfassen, wenn wir sie als eine fieberhafte Suche nach neuen Mitteln und Wegen ansehen, um – im Rahmen des bestehenden kapitalistischen Systems – mit der erschütternden und bedrohlichen Arbeitslosigkeit fertigzuwerden. Zu dieser Zeit bestand das Kräftesystem des New Deal im wesentlichen aus einem Gleichgewicht zwischen verschiedenen Interessengruppen. Die politische Führung vermittelte in zahlreichen Konflikten, gab hier einer Forderung nach, umging dort eine andere, war niemals ausschließlich einer Seite zu Willen und überdeckte so die bestehenden Gegensätze, so daß sich eine leistungsfähige neue Politik ergab, die sich bis zur nächsten kleinen Krise bewährte. Die Politik jener Zeit war das Resultat eines politischen Balanceaktes an der Spitze. Natürlich gefährdeten Roosevelts Maßnahmen zur Erhaltung des Gleichgewichts keineswegs die Grundlagen des Kapitalismus als Wirtschaftsform. Seine Politik war die einer Subventionierung der kapitalistischen Wirtschaft, die zusammengebrochen war, und in seinen Reden verharmloste er deren Versagen, indem er einzelne »Wirtschafts-Royalisten« anprangerte.

Der »Wohlfahrtsstaat«, der geschaffen wurde, um das Gleichgewicht zu garantieren und die Subventionen zu ermöglichen, unterschied sich, wie Richard Hofstadter bemerkt, grundsätzlich vom »Laissez-faire-Staat«:

Wenn zu Zeiten Theodore Roosevelts der Staat in dem Rufe stand, neutral zu sein, weil seine Führer behaupteten, niemanden zu begünstigen, dann kann man den Staat unter Franklin Roosevelt nur in dem Sinne als neutral bezeichnen, daß er jeden begünstigte.²⁷⁶

Der neue Staat der »Wirtschafts-Kommissare« unterscheidet sich wiederum vom alten Wohlfahrtsstaat. In der Tat können bereits die späteren Jahre der Regierungszeit Roosevelts – seit Beginn der Vorbereitung zum Eintritt in den zweiten Weltkrieg – nicht mehr als die Politik eines sorgfältig ausbalancierten Gleichgewichts der politischen Machtfaktoren gelten.

12.2 Die Militärs in der Macht-Elite

Man hat gesagt, daß wir Geschichte nur studieren, um uns von ihr zu befreien. Die Geschichte der Macht-Elite ist ein perfektes Beispiel zur Erläuterung dieser These. Genau wie das Tempo des Lebens in Amerika ganz allgemein, so hat sich auch die Entwicklung der neuen Machtstruktur nach dem zweiten Weltkrieg erheblich beschleunigt. Gewisse neuere Entwicklungstendenzen innerhalb und zwischen den drei großen Institutionen haben sich bereits auf die Zusammensetzung der Macht-Elite ausgewirkt und der fünften Epoche eine bestimmte geschichtliche Bedeutung gegeben:

1. **Suchen wir den Schlüssel zum Verständnis der heutigen Macht-Elite im Politischen**, so liegt er im Niedergang der Politik als einer echten öffentlichen Debatte alternativer Entscheidungsmöglichkeiten, bei der politisch konsequente und der ganzen Nation verantwortliche Parteien, desgleichen unabhängige, die niederen mit den höheren Ebenen der Verwaltung verknüpfende Organisationen unentbehrlich sind. Das heutige Amerika ist weit mehr eine formale politische Demokratie als eine demokratische Gesellschaftsform zu nennen. Und sogar das formale politische Spiel funktioniert nur schwach.

Die lang andauernde Entwicklungstendenz der zunehmenden Verflechtung zwischen Wirtschaft und Regierung hat in der fünften Periode einen neuen Höhepunkt erreicht. Beide können jetzt nicht mehr als zwei verschiedene Welten betrachtet werden. In den Organen der Exekutive ist diese Vereinigung der Interessen besonders weit fortgeschritten. Das Anwachsen des Regierungsapparates mit all seinen Dienststellen und Behörden zur Überwachung der komplizierten wirtschaftlichen Verhältnisse bedeutet keineswegs nur eine »Vergrößerung der Verwaltung« als einer Art autonomer Bürokratie: Es bedeutet vielmehr den Aufstieg der Männer der Großindustrie zur politischen Herrschaft.

Während der New-Deal-Periode traten die Herren der Großindustrie der politischen Führung bei; seit dem zweiten Weltkrieg beherrschen sie sie. Seit langem bereits mit der Verwaltung verflochten, nahmen sie damals die Leitung der Kriegswirtschaft vollständig in die Hand, und auch nach dem Kriege haben sie die Zügel nicht abgegeben. Dieses Eindringen der Großindustriellen in die politische Führung hat die langsame aber fortschreitende Entmachtung der Berufspolitiker und ihre Verdrängung auf die mittlere Machtebene im Kongreß wesentlich beschleunigt.

2. **Suchen wir den Schlüssel zum Verständnis der heutigen Macht-Elite im Militärischen**, so liegt er im wachsenden Einfluß des Militärs. Die Militärs haben entscheidende politische Bedeutung erlangt, und die militärische Organisation Amerikas ist heute in beträchtlichem Umfang zu einer politischen Organisation geworden. Die anscheinend ewig dauernde militärische Bedrohung von außen hat dazu geführt, daß man dem Militär und der militärischen Kontrolle von Menschen, Material, Geld und Machtmitteln höchsten Wert beimißt; jetzt werden praktisch alle politischen und wirtschaftlichen Maßnahmen nach den Maßstäben einer militärischen Interpretation der Wirklichkeit beurteilt: Die Militärs sind in eine sichere Position innerhalb der Macht-Elite der fünften Periode aufgestiegen.

Zum Teil ist diese Entwicklung das Ergebnis einer einfachen historischen Tatsache, die seit 1939 von entscheidender Bedeutung ist: Das Hauptaugenmerk der Elite ist nicht

mehr auf die inneren Probleme des Landes gerichtet. In den dreißiger Jahren stand die Weltwirtschaftskrise im Mittelpunkt, später wurden internationale Probleme ausschlaggebend, und in den vierziger und fünfziger Jahren drehte sich schließlich alles um den Krieg. Da der Verwaltungsapparat der Vereinigten Staaten aus langer Gewohnheit ausschließlich auf ein inneres Gleichgewicht ausgerichtet ist und dabei gleichzeitig von ihm geformt wird, besaß er weder geeignete Traditionen, noch war er organisatorisch vorbereitet, mit internationalen Problemen fertig zu werden. Die in den anderthalb Jahrhunderten vor 1941 entstandenen formal-demokratischen Mechanismen waren niemals auf außenpolitische Probleme angewandt worden. Es ist im wesentlichen dieses politische Vakuum, in das die heutige Macht-Elite vorstoßen konnte.

3. **Suchen wir den Schlüssel zum Verständnis der heutigen Macht-Elite im Wirtschaftlichen**, so liegt er in der Tatsache, daß unsere Wirtschaft gleichzeitig permanente Kriegswirtschaft und private Monopolwirtschaft ist. Heute ist der amerikanische Kapitalismus zum großen Teil militärischer Kapitalismus, und die wichtigste Beziehung zwischen der großen Aktiengesellschaft und dem Staat liegt in der Gemeinsamkeit militärischer und wirtschaftlicher Interessen, wie sie von den Militärs und den Konzernherren definiert werden. Diese Übereinstimmung der Interessen zwischen den hohen Militärs und den Herrschenden der Großindustrie stärkt die Stellung beider Gruppen innerhalb der nationalen Führungsschicht ganz erheblich und trägt zur weiteren Entmachtung der reinen Politiker bei. Nicht die Politiker, sondern die Generaldirektoren setzen sich mit den Militärs zusammen, um die Organisation der Kriegswirtschaft zu planen.

Nur wenn wir diese drei Entwicklungstendenzen an dem Punkt betrachten, wo sie sich berühren und zusammenwirken, können wir die Zusammensetzung und das Wesen der heutigen Macht-Elite wirklich verstehen: Der militärische Kapitalismus der privaten Monopolwirtschaft befindet sich innerhalb eines geschwächten und nur noch formal demokratischen Systems, in dem die militärischen Institutionen ihrer Einstellung und ihrem Verhalten nach bereits zu politischen Faktoren geworden sind. Im Sinne dieser Verhältnisse hatte die gegebene Übereinstimmung zwischen denen, die die umfangreichsten Produktionsstätten beherrschen, und den Männern, denen die neu entwickelten Massenvernichtungsmittel anvertraut sind, bestimmenden Einfluß auf die Entstehung der Macht-Elite. Andere Faktoren sind der Abstieg des Berufspolitikers von den Positionen der politischen Führung und seine Ersetzung durch Generaldirektoren und Berufssoldaten, und schließlich das Fehlen eines integren und fähigen Beamtenapparates, der von Gruppeninteressen unabhängig ist.

Die Macht-Elite setzt sich aus Politikern, Wirtschaftlern und Militärs zusammen, aber innerhalb dieser institutionalisierten Führungsgruppe herrschen häufig Spannungen. Sie finden sich gewöhnlich nur in den Punkten zusammen, wo sich die verschiedenen Interessen berühren, und nur in gewissen Krisensituationen. Während der langen Friedenszeit im 19. Jahrhundert saßen weder die Militärs noch die Industriellen in den Führungsgremien des Staates, beide gehörten nicht der politischen Macht-Elite an. Sie griffen zwar den Staat heftig an, traten aber seiner Führung nicht bei. In den dreißiger Jahren stieg der reine Politiker in hohe Machtstellungen auf. Heute nehmen die Militärs und die Konzernherren die Schlüsselstellungen ein.

Von den drei verschiedenen Gruppen, die die heutige Macht-Elite ausmachen, hat das Militär am meisten von seiner gewachsenen Macht profitiert, obwohl sich auch die privatwirtschaftliche Gruppe fest im Kreis der Männer mit der höchsten Entscheidungsgewalt eingenistet hat. Der Berufspolitiker hat die größte Einbuße erlitten. Diese Erscheinung ist so deutlich, daß man bei der Betrachtung der Ereignisse versucht ist, von einem politischen Vakuum zu sprechen, in dem nunmehr die Konzernherren und die hohen Militärs, durch gemeinsame Interessen verbunden, die Herrschaft übernommen haben.

Man kann keineswegs sagen, daß die drei Gruppen sich gegenseitig ablösen und reihum einmal die Initiative übernehmen, denn die Funktionsweise der Macht-Elite ist selten so bewußt, wie diese Betrachtungsweise es erscheinen läßt. Manchmal spielen sich die Vorgänge zwar so ab – zum Beispiel wenn Politiker, die zu ihren Zwecken das Prestige der Generäle einzuspannen gedenken, schließlich nicht umhin können, dafür einen Preis zu zahlen; oder wenn in einer ernsten Wirtschaftskrise die Männer der Wirtschaft das Bedürfnis fühlen, einen Politiker vorzuschicken, der in ihrem Sinne handelt und gleichzeitig populär ist.

Heutzutage sind alle drei fest in den Positionen der obersten Entscheidungsgewalt verankert. Welche der drei Gruppen gerade die Führung zu haben scheint, hängt von den jeweiligen »Erfordernissen der Lage« und von deren Einschätzung durch die Elite ab. Im gegenwärtigen Zeitpunkt richten sich diese Erfordernisse auf »Verteidigung« und Außenpolitik. Aus diesem Grunde hat das Militär – wie wir schon gesehen haben – höchste Macht gewonnen, und das in zweierlei Hinsicht: einmal personell, zum anderen in Form einer der Rechtfertigung dienenden Ideologie. Das ist der Grund, weshalb wir heute die Einheit und die Zusammensetzung der Macht-Elite am besten unter dem Gesichtspunkt der Vorherrschaft des Militärischen begreifen können.

Aber wir müssen immer die geschichtlichen Besonderheiten berücksichtigen und dürfen unsere Augen nicht vor der Vielfalt der Erscheinungen verschließen. Der Vulgär-Marxist sieht im Monopolkapitalisten den Mann, der alle Macht besitzt; für einen doktrinären Liberalismus steht auf jeden Fall der Politiker an der Spitze der Machtpyramide; für andere sind wiederum die mächtigen Militärs geborene Diktatoren. Das alles sind vereinfachende Betrachtungsweisen. Um ihnen nicht zu verfallen, ziehen wir den Ausdruck »Macht-Elite« der Bezeichnung »herrschende Klasse« vor.

Seit die Macht-Elite stärker ins Blickfeld des öffentlichen Interesses gerückt ist, spricht man vorwiegend von der »Militärclique«. In der Tat ist die Zusammensetzung und das Wesen der Macht-Elite heute am besten durch den Beitritt des Militärs zu kennzeichnen. Wann immer die Macht-Elite das Bedürfnis nach Legitimation fühlt, müssen die Militärclique und ihre Ideologie erhalten. Doch besteht die sogenannte »Washingtoner Militärclique« keineswegs nur aus Angehörigen der bewaffneten Streitkräfte, auch ist sie nicht nur auf Washington beschränkt. Ihre Mitglieder sitzen in allen Teilen des Landes und bilden eine Koalition von Generälen, die in den Aufsichtsräten sitzen, Politikern in der Uniform eines Admirals, Generaldirektoren in der Rolle eines Politikers, Beamten, die als Reserveoffiziere der Armee angehören, und Vizeadmiralen, die als offizielle Berater eines Kabinettsministers fungieren. Die Minister selber gehören allerdings meist der Manager-Elite an.

Weder das Schema einer »herrschenden Klasse« noch einfach die Theorie vom Aufstieg einer monolithisch gedachten »politischen Bürokratie« oder der »Militärclique« kann den wahren Verhältnissen gerecht werden. Die Macht-Elite besteht heute durch das Zusammenwirken wirtschaftlicher, militärischer und politischer Machtfaktoren, das oft genug ein allgemeines Unbehagen verursacht.

12.3 Auswahlkriterien und Verhaltensmuster

Wenn sich unsere Erkenntnisse auf diese drei strukturellen Grundzüge beschränkten, müßten wir den Begriff der »Macht-Elite« dennoch als ein nützliches, ja unentbehrliches Konzept betrachten, mit dessen Hilfe wir Einblick in die Vorgänge auf der höchsten Machtebene der amerikanischen Gesellschaft gewinnen können. Doch unsere Kenntnisse sind gar nicht einmal so begrenzt: Unsere Konzeption von der Macht-Elite braucht nicht allein auf der Verflechtung der drei institutionellen Hierarchien oder auf den zahlreichen Berührungspunkten ihrer sich stets wandelnden Interessen zu beruhen.

Der Zusammenhalt der Macht-Elite wird gleichermaßen gewährleistet durch die Gleichartigkeit ihrer Mitglieder, ihren persönlichen und amtlichen Umgang miteinander wie durch ihre gesellschaftlichen und psychologischen Gemeinsamkeiten. Um die personellen und gesellschaftlichen Grundlagen der Einheit der Macht-Elite ganz begreifen zu können, müssen wir zunächst alle verfügbaren Angaben über die Herkunft, Laufbahn und Lebensweise derjenigen Kreise zusammentragen, die gemeinsam die Macht-Elite bilden. Die Macht-Elite ist *auf keinen Fall* eine Aristokratie; das bedeutet, daß ihre Herrschaftsansprüche sich nicht auf die Abstammung von führenden Familien gründen. Es gibt keinen geschlossenen Kreis erster Familien, deren Angehörige dauernd Spitzenstellungen in den verschiedenen höheren Kreisen einnehmen, die, einander überschneidend, die Macht-Elite ausmachen. »Vornehme Abstammung« ist nur eine von verschiedenen Möglichkeiten, bei denen man von gleicher Herkunft sprechen kann. Aber die Tatsache, daß sich die Macht-Elite nicht vorwiegend aus bestimmten eng umgrenzten Kreisen rekrutiert, bedeutet nun keineswegs, daß alle Schichten der amerikanischen Gesellschaft gleichermaßen an ihrer Zusammensetzung beteiligt sind. Sie setzt sich zum überwiegenden Teil aus Angehörigen der oberen Schichten zusammen, und zwar sowohl der alten wie der neuen Oberklasse, der kleinstädtischen und der großstädtischen Oberschicht, den sogenannten »oberen 400« der Metropolen.

Die große Mehrzahl der reichen Leute, der Generaldirektoren, der politischen Außen-seiter und der hohen Militärs stammen aus den Familien der oberen Einkommens- und Berufsgruppen. Ihre Väter gehörten mindestens zur Schicht der Akademiker oder der Geschäftsleute, wenn sie nicht noch höhere Positionen innehatten. Sie sind gebürtige Amerikaner, deren Eltern bereits im Lande geboren wurden; sie kommen vorwiegend aus den Städten; mit Ausnahme der Politiker stammen sie fast immer von der Ostküste. Die meisten von ihnen sind Protestanten, und zwar Angehörige der Episkopal-Kirche und der Presbyterianischen Kirche. Ganz allgemein kann man sagen: Je höher die Stellung, desto höher ist der Prozentsatz jener, die entweder aus der Oberklasse stammen oder zumindest enge Beziehungen zu ihr unterhalten. Die im allgemeinen ähnliche Herkunft der Angehörigen der Macht-Elite wird durch ihren immer gleichartiger werdenden Bildungsgang noch besonders unterstrichen und gefestigt. Sie haben fast alle die Universität besucht, und zwar zu einem beträchtlichen Teil die berühmten Privatcolleges an der Ostküste, obwohl sich natürlich die Ausbildung der Generale von der der übrigen Mitglieder der Macht-Elite unterscheidet.

Doch welche Bedeutung besitzen diese anscheinend so einfachen Feststellungen über die gesellschaftliche Zusammensetzung der Oberschicht nun wirklich? Inwieweit können sie zum Verständnis des Maßes an Übereinstimmung, der politischen Tendenzen und der Interessen beitragen, die in diesen Kreisen vorherrschen? Es mag das Beste sein, die Frage auf eine in ihrer Einfachheit beinahe irreführende Weise zu formulieren: Wessen Interessen vertreten diese Männer in den Spitzenpositionen, wenn man von ihrer Herkunft und ihrer Laufbahn ausgeht?

Wenn es sich um gewählte Politiker handelt, wird freilich von ihnen erwartet, daß sie ihre Wähler vertreten; wenn sie ihre Position einfach einer Ernennung verdanken, dann

sollten sie indirekt die Wähler desjenigen Politikers vertreten, der sie ernannt hat. Aber das ist längst als eine Art Abstraktion durchschaut, als rhetorische Floskel, mit deren Hilfe gegenwärtig fast alle Regierenden aller Regierungssysteme ihre Entscheidungsgewalt legitimieren. Manchmal mag das auch zutreffen, sowohl im Hinblick auf die Motive wie auf den Nutzen, den eine Entscheidung bestimmten Personenkreisen bringt. Aber es wäre nicht weise, bei der Beurteilung eines Staatswesens von dieser Annahme auszugehen.

Die Herkunft der Männer der Macht-Elite aus den oberen Gesellschaftsklassen und -gruppen bedeutet nicht unbedingt, daß sie ausschließlich die Oberschicht vertreten. Und wenn sie ihrer gesellschaftlichen Herkunft nach einen Querschnitt durch die gesamte Bevölkerung darstellten, würde das keineswegs automatisch ein Gleichgewicht der Interessen und Machtfaktoren in der Demokratie garantieren.

Wir können nicht ohne weiteres die politischen Zielsetzungen nur von der gesellschaftlichen Herkunft und der Laufbahn der Männer in den Schlüsselpositionen ableiten. Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Stellung der Mächtigen sagt uns noch nicht alles, was wir wissen müssen, um die Verteilung gesellschaftlicher Macht richtig begreifen zu können. Denn: Erstens kommt es vor, daß Männer hoher Abkunft die Sache der Armen und Benachteiligten zu ihrer eigenen machen. Zweitens dienen Männer niederer Herkunft, die den Aufstieg ihrer eigenen Tüchtigkeit und Gerissenheit zu verdanken haben, oft besonders energisch und unnachgiebig den Interessen eng begrenzter Kreise. Dazu kommt noch, daß drittens nicht jeder, der wirkungsvoll die Interessen einer bestimmten Schicht vertritt, ihr unbedingt in irgendeiner Weise angehören muß oder dadurch unmittelbar persönliche Vorteile hat. Kurz gesagt, es gibt unter den Politikern durchaus Vertreter bestimmter Interessen aus Sympathie, mögen sie sich dessen bewußt sein oder nicht, mögen sie dafür bezahlt werden oder nicht. Viertens gibt es schließlich unter den Männern an den Schalthebeln der Politik solche, die wegen besonderer Kenntnisse auf ihrem Spezialgebiet in diese Stellungen gelangt sind. Das sind einige der augenfälligen Gründe, weshalb die gesellschaftliche Abkunft oder die Laufbahn von Mitgliedern der Macht-Elite uns nicht die notwendigen Auskünfte gibt, um daraus sichere Schlüsse auf die Klasseninteressen und den politischen Kurs innerhalb eines modernen Machtsystems ziehen zu können.

Ist damit gesagt, daß die hohe gesellschaftliche Abstammung und die Laufbahn der Männer an der Spitze gar nichts über die Verteilung der Macht besagen? Keineswegs. Diese Ausführungen sollten uns nur vor einem direkten Schluß von Herkunft und Laufbahn auf die politische Einstellung bestimmter Personen bewahren; aber wir sollten die genannten Tatsachen auf keinen Fall außer acht lassen, wenn es darum geht, die Politik zu verstehen. Wir müssen die politische Psychologie und die unmittelbaren Entscheidungen der politischen Führung wie auch ihre gesellschaftliche Struktur untersuchen. Und vor allem sollten wir jede Folgerung, die wir aus Herkunft und Laufbahn der politischen Akteure ziehen, mit einem echten Verständnis für die institutionellen Hintergründe des Geschehens sorgfältig nachprüfen. Wenn wir diese Bedingung außer acht ließen, würden wir uns einer allzu primitiven biographischen Betrachtungsweise von Gesellschaft und Geschichte schuldig machen.

Wie wir unsere Deutung der Macht-Elite nicht ausschließlich auf die Aufdeckung institutioneller Mechanismen gründen können, die zu ihrer Bildung geführt haben, dürfen wir uns andererseits nicht allein auf die Daten über Herkunft und Laufbahn der einzelnen Personen stützen. Wir müssen beides berücksichtigen, benötigen aber darüber hinaus noch andere Angaben, so über Wechselbeziehungen und Übergänge zwischen verschiedenen Gesellschaftsschichten.

Die Übereinstimmung, die durch Herkunft, Konfessionszugehörigkeit, Geburtsort und Erziehung erzeugt wird, erlaubt uns noch keine endgültigen Schlüsse auf die psychologischen und gesellschaftlichen Bindungen zwischen den Mitgliedern der Macht-Elite. Selbst wenn ihre Herkunft und Ausbildung weniger einheitlich wären, als sie es in

Wirklichkeit sind, stellten diese Männer noch immer einen ziemlich homogenen sozialen Typus dar. Denn für einen geschlossenen Personenkreis sind die Aufnahmebedingungen, die Maßstäbe der Anerkennung, Ehre und Beförderung die wichtigsten Wesenszüge. Sobald diese Kriterien einheitlich sind, werden die Angehörigen des Kreises einander immer ähnlicher. Für die verschiedenen Kreise, die die Macht-Elite bilden, gelten im allgemeinen solche einheitlichen Auswahlkriterien und Verhaltensmuster. Die Auswahl gleichartiger sozialer Typen, die durch diese Verhältnisse bedingt wird, ist oft von größerer Bedeutung als irgendwelche Statistiken über Herkunft und Laufbahn.

Wir können beobachten, daß innerhalb des Ordens der Erfolgreichen starke Kräfte gegenseitiger Anziehung am Werke sind, nicht gerade so, daß sich nun in diesen Kreisen jeder von jedem angezogen fühlt, aber trotzdem ist durch diese Kräfte ein gewisser Grad von Einigkeit gewährleistet. Wo die Bande schwächer sind, handelt es sich um eine Art stiller gegenseitiger Bewunderung; wo sie am stärksten sind, hat eine Verknüpfung durch Heirat stattgefunden. Zwischen diesen beiden Extremen gibt es alle Schattierungen. Manche Überschneidungen beruhen auch auf der Mitgliedschaft in verschiedenen Cliquen und Klubs, andere kommen durch die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Kirche oder Schule zustande.

Wenn bereits die Gleichartigkeit in Herkunft und Ausbildung dazu führt, daß sich die Angehörigen der Macht-Elite gegenseitig gut kennen und verstehen lernen und Vertrauen zueinander gewinnen, dann untermauert das fortwährende Zusammensein ihr Zusammengehörigkeitsgefühl noch weiter. Die Mitglieder der verschiedenen höheren Kreise kennen einander als persönliche Freunde oder Nachbarn. Sie treffen sich auf dem Golfplatz, in den geselligen Klubs, in Badeorten, an Bord von Übersee-Flugzeugen und auf Passagierdampfern. Sie kommen im Hause eines gemeinsamen Freundes zusammen, diskutieren miteinander vor der Fernsehkamera oder sitzen im gleichen Wohlfahrtskomitee. Viele werden gemeinsam in den Gesellschaftsspalten der Zeitungen genannt – vielleicht haben sie einen Tag vorher im Café zusammengesessen, von wo die Anregung für eine Glosse ausging. Ein Chronist hat, wie wir schon festgestellt haben, die Namen von 41 Vermögenden, 93 Politikern und 79 Generaldirektoren auf die gleiche Liste der Café Society gesetzt.

Es ist mir nicht im Traume eingefallen, schrieb Whittaker Chambers, daß der politische Freundeskreis und die gesellschaftlichen Beziehungen von [Alger] Hiss ein solches Ausmaß und eine solche Macht besitzen könnten. Er hatte Verbindungen zu allen Parteien. Seine Beziehungen reichten vom Obersten Gericht bis zu den Quäkern, von Gouverneuren und Universitätsprofessoren bis zu den Herausgebern liberaler Zeitschriften. Während der zehn Jahre, in denen ich ihm nicht begegnet war, hatte er sein Amt und insbesondere seine Identifizierung mit der Sache des Friedens (die er seiner Beteiligung an der Organisation der Vereinten Nationen zu verdanken hatte) dazu genutzt, sich das Vertrauen der amerikanischen Oberschicht, der aufgeklärten Mittelschicht, der liberalen Kreise und der Bürokratie zu sichern. Man konnte seine Verwurzelung nicht lösen, ohne dabei gleichzeitig, wie in einem dichten Wald, die Wurzeln vieler anderer zu beschädigen.²⁷⁷

Die verschiedenen Epochen in der Geschichte der Macht-Elite haben sich immer in der gesellschaftlichen Rangordnung ausgewirkt. Wer konnte zum Beispiel in der dritten Epoche mit der Macht des Geldes in ernstlichen Wettbewerb treten? Oder wer konnte in der vierten Epoche die Stellung der großen Politiker oder auch nur der »jungen Männer« des New Deal anfechten? Und wer kann jetzt, in der fünften, den Generälen, Admiralen und Industriemanagern das Wasser reichen, die auf der Bühne, im Roman und auf der Leinwand so sympathisch geschildert werden? Kann man sich DIE INTRIGANTEN oder DIE CAINE WAR IHR SCHICKSAL als Erfolgsfilme des Jahres 1935 vorstellen?

Die Vielzahl angesehener Klubs, Vereine und Verbände der Elite kann man durch gelegentliches Studium von Todesanzeigen und Nachrufen ermitteln, die Wirtschaftsführern, renommierten Anwälten, Generälen, Admiralen oder bedeutenden Senatoren gewidmet sind. Es handelt sich meist um die großen Kirchen und Religionsgemeinschaften, Unternehmerverbände, vornehme Klubs und oft auch hohe Militärs, die am Ableben des Toten Anteil nehmen. Im Laufe ihres Lebens sind der Universitätspräsident, der Direktor der New Yorker Börse, der Bankpräsident und der Generalstüber vielfach miteinander in Beziehung getreten; Freundschaften wurden geschlossen, deren man sich später erinnerte, und wer nicht selber in den Umkreis von Macht und Entscheidungsgewalt aufgestiegen ist, bedient sich solcher Freundschaften und persönlichen Beziehungen, um durch Vermittlung anderer die Vorgänge zu verstehen, die sich dort abspielen.

In diesem Netz von Beziehungen verteilt sich alles gesellschaftliche Ansehen auf die herrschenden Kreise, und jeder Einzelne bezieht seine gesellschaftliche Stellung aus der gegenseitigen Unterstützung der Mitglieder. Das Selbstbewußtsein eines jeden wird von dem Ansehen genährt, das man voneinander leiht, und wie unwichtig auch die Rolle sein mag, die einer zu spielen scheint, er kommt dahin, sich als typischer Vertreter der höheren Gesellschaftskreise zu empfinden, als »Mann von Format«. Vielleicht meint man diese Selbsteinschätzung, wenn man von »gesundem Urteil« spricht.

Die großen Konzerne sind vielleicht die Schlüsselorganisationen, denn in den Aufsichtsräten finden die meisten Überschneidungen verschiedener Eliten statt. Selbst der Ferienaufenthalt fördert die Begegnung. Dort lernt man sich kennen, jeder trifft jeden oder doch mindestens einen, mit dem er gemeinsame Bekannte hat.

Die führenden Kreise von Wirtschaft, Militär und Politik sind jederzeit dazu bereit, wichtige Gesichtspunkte ihres Denkens voneinander zu übernehmen und Vorstellungen des Partners wohlwollend in Erwägung zu ziehen. Sie sehen sich als die an, die »zählen« und mit denen man folglich rechnen muß. Jedes Mitglied der Macht-Elite kommt schließlich dahin, die Wertvorstellungen der anderen in seine eigene Moral, seine Ehre und sein Gewissen, in Denken, Wünschen, Tun und Lassen der eigenen Person einzubeziehen. Wenn es auch keine gemeinsamen Ideale und Normen gibt, wie sie sich aus einer ausgesprochen aristokratischen Kultur herleiten, so bedeutet das noch lange nicht, daß man sich nicht füreinander verantwortlich fühlt.

Die gemeinsamen Interessen wie auch die tiefliegenden psychologischen Tatsachen vielfältiger Gemeinsamkeit in Herkunft, Erziehung und Laufbahn machen die große Wahlverwandtschaft möglich, die sie voneinander sagen läßt: der gehört zu uns. Das weist auf die grundlegende Bedeutung des Klassenbewußtseins hin. Nirgendwo in Amerika gibt es ein so ausgeprägtes Klassenbewußtsein wie in der Macht-Elite. Denn mit dem Wort »Klassenbewußtsein« meint man doch – sofern es ein psychologisches Phänomen bezeichnet –, daß das einzelne Mitglied einer »Klasse« nur die als seinesgleichen anerkennt, die von der eigenen Gesellschaftsschicht als zugehörig und ebenbürtig empfunden werden.

In den führenden Kreisen der Macht-Elite gibt es natürlich Parteiungen. Es gibt Meinungsverschiedenheiten über das zweckmäßige politische Vorgehen, und persönlicher Ehrgeiz einzelner führt zu Zusammenstößen. Es gibt noch immer genügend unterschiedliche Vorstellungen innerhalb der Republikanischen Partei, und auch zwischen den Republikanern und Demokraten gibt es bedeutende Unterschiede der politischen Methode. Aber jenseits dieser Unterschiede besteht eine gemeinsame Interessenlage und ein Auf-einander-ingespielt-sein, eine Disziplin, welche die Angehörigen der Macht-Elite aneinander bindet, sogar über die Grenzen von Nationen hinweg, die miteinander Krieg führen.

12.4 Patriotismus und Pflichtbewußtsein

Wir müssen aber auch der anderen Seite Gehör schenken, die zwar nicht die hier dargebotenen Tatsachen, aber unsere Deutung in Frage stellt. Es gibt eine ganze Anzahl von Einwänden, die man gegen unsere ganze Konzeption der Macht-Elite ins Feld führen wird; es sind jedoch in der Hauptsache Argumente, die sich nur mit der Psychologie der Elite befassen. Man wird sie von konservativer oder liberaler Seite etwa folgendermaßen formulieren:

Die Konzeption einer Macht-Elite bedeutet doch, daß man Personen nach ihrer Herkunft und ihren Beziehungen charakterisiert? Ist eine Charakteristik nach diesen Kriterien nicht unfair und unzutreffend? Verändern sich die Menschen etwa nicht – zumal so gute Amerikaner wie sie –, wenn sie in hohe Stellungen aufsteigen? Wachsen sie nicht an ihren Aufgaben? Gelangen sie nicht schließlich zu politischen Ansichten und Verfahrensweisen, die, soweit das menschenmöglich ist, das Interesse des ganzen Volkes verkörpern? Sind sie nicht einfach ehrenwerte Männer, die bloß ihre Pflicht tun?

Was sollen wir auf diese Einwände antworten?

1. Wir sind überzeugt, daß es sich um durchaus ehrenwerte Männer handelt. Aber was ist Ehre? Ehre kann nur bedeuten, daß man entsprechend einem Ehrenkodex lebt und handelt, den man selber als richtig anerkennt. Doch es gibt keinen bestimmten Ehrenkodex, mit dem wir alle übereinstimmen. Das ist der Grund, warum wir – die wir ja zivilisierte Menschen sind – nicht einfach jeden umbringen, der nicht unserer Meinung ist. Die Frage heißt nicht: Sind diese Leute ehrenwerte Männer? sondern: Was haben sie für einen Ehrbegriff? Die Antwort darauf lautet: Sie haben den Ehrbegriff ihrer Kreise, deren Ansichten sie teilen. Wie könnte es anders sein? Das ergibt sich aus der Binsenwahrheit, daß alle Menschen menschlich sind und daß der Mensch ein gesellschaftliches Wesen ist. Und was die Aufrichtigkeit eines Menschen angeht, so kann sie niemals direkt bewiesen werden, man kann nur nachweisen, wann sie nicht vorhanden ist.
2. Auf die Frage nach der Wandlungsfähigkeit dieser Leute, ihrer Fähigkeit, über eine durch Arbeit und Lebenserfahrung geprägte Verhaltensweise hinauszuwachsen, müssen wir antworten: Nein, sie können sich nicht so grundlegend ändern, zumindest nicht in den wenigen Jahren, die sie nach langer Tätigkeit in einer solchen Stellung noch vor sich haben. Es trotzdem anzunehmen schließt die Voraussetzung ein, daß es sich in der Tat um Menschen von seltenen und seltsamen Fähigkeiten handelt: Die Annahme einer solchen Wandlungsfähigkeit liefe im Ernst auf die Leugnung dessen hinaus, was wir mit gutem Recht als ihren Charakter und ihre Integrität bezeichnen können. Kann es nicht gerade an einem Mangel solchen Charakters und derartiger Integrität liegen, daß die amerikanischen Politiker früherer Zeiten keineswegs eine so ernste Bedrohung der Demokratie bedeutet haben, wie es heute bei jenen Männern mit Charakter der Fall ist?

Es wäre eine Beleidigung des ganzen militärischen Ausbildungs- und Erziehungswesens, wenn wir annähmen, daß die Offiziere einfach ihre militärische Einstellung und ihre militärische Denkweise ablegen, sobald sie die Uniform mit dem Smoking vertauschen. Das Milieu ist vielleicht bei den Militärs von noch größerer Bedeutung als bei den Generaldirektoren, da die militärische Erziehung viel tiefer geht und umfassender ist.

»Man sollte«, sagt Gerald W. Johnson, »mangelndes Vorstellungsvermögen nicht mit Prinzipienlosigkeit verwechseln. Im Gegenteil, ein phantasieloser Mensch hat oft die höchsten Prinzipien. Die ganze Schwierigkeit ist nur, daß seine Prinzipien unter Confords berühmte Definition fallen: Ein Prinzip leitet zur Passivität an, es

liefert einleuchtende Gründe, zu einem bestimmten Zeitpunkt gerade das nicht zu tun, was dem nicht von Prinzipien getrüben Instinkt als richtig erscheinen würde.«²⁷⁸

Wäre es nicht einfach lächerlich, im Ernst zu glauben, daß Charles Erwin Wilson, geht man von den psychologischen Tatsachen aus, jemals andere Interessen vertreten hat als die der Großindustrie? Nicht, daß er ein unaufrichtiger Mensch wäre; im Gegenteil, er handelt so, gerade weil er ein Mann von Charakter ist – solide wie ein Dollar. Er ist eben er selbst und kann dabei natürlich nicht einfach jemand anders sein. Er ist, genau wie seine Kollegen innerhalb und außerhalb der Regierung, ein Angehöriger der Konzern-Elite; er vertritt den Reichtum der führenden Konzerne, er vertritt ihre Macht. Und er glaubt aufrichtig an seine oft zitierte Bemerkung: »Was gut für die Vereinigten Staaten ist, ist auch gut für General Motors, und umgekehrt.«

Geht man den Ursachen dieser Verhältnisse nach, so hat es gar keinen Sinn, sich über den Zynismus gegenüber Verfassung, Gesetzgeber und die gesamte mittlere Machtebene auszulassen, die diese Leute bei Untersuchungen durch den Senat zur Schau tragen, noch hat es Sinn, dabei zu verweilen, daß sie zögern, sich von ihrem Aktienbesitz zu trennen.²⁷⁹ Das hier wirklich interessierende Problem ist, daß es für solche Leute unmöglich wäre, sich von ihren Verbindungen mit dem Großkapital im allgemeinen und von ihrem eigenen Konzern im besonderen zu lösen. Nicht allein ihr Geld, sondern gleichermaßen ihre Freunde, ihre Interessen, ihre Erziehung – kurz: ihr gesamtes Leben – sind zutiefst der Konzernwelt verhaftet. Wenn sie ihre Aktien verkaufen, dann bedeutet das weiter nichts als ein Ritual der Selbstreinigung. Das Wesentliche ist hier nicht das finanzielle oder persönliche Interesse an einem bestimmten Konzern, sondern die Identifizierung mit der Welt des Großkapitals. Einen Mann aufzufordern, plötzlich alle seine Interessen und gefühlsmäßigen Bindungen abzulegen, ist beinahe das gleiche, wie wenn man von ihm verlangte, sich in eine Frau zu verwandeln.

3. Untersuchen wir nun die Frage, wie es mit dem Patriotismus dieser Männer, ihrem Wunsch, dem Volke als Ganzem zu dienen, bestellt ist. Dazu müssen wir sagen, daß einmal die Ansichten darüber, was Patriotismus ist und was der ganzen Nation dient, keineswegs einhellig, sondern vielmehr sehr verschieden sind. Zum anderen wird auch eines Menschen Auffassung von Patriotismus durch sein Leben und seinen Umgang geformt. Wir dürfen darin nicht nur die mechanische Determination des einzelnen Charakters durch die gesellschaftlichen Verhältnisse verstehen; es handelt sich vielmehr um einen verwickelten Prozeß, mit dem sich die moderne Sozialwissenschaft eingehend befaßt hat. Man kann sich allerdings nur darüber wundern, warum die meisten Soziologen nicht systematisch von dieser Erkenntnis Gebrauch machen, sobald sie Betrachtungen über die politische Entwicklung anstellen.
4. Man kann die Elite nicht einfach als eine Gruppe von Männern ansehen, die nichts weiter als ihre Pflicht tun. Sie selber bestimmen vielmehr das, was sie als ihre Pflicht betrachten, und gleichzeitig auch die Pflicht ihrer Untergebenen. Sie sind nicht bloß Ausführende von Anweisungen: Sie erlassen Anweisungen. Sie sind nicht bloß »Bürokraten«: Sie gebieten über ganze Verwaltungsapparate. Sie mögen versuchen, diese Tatsachen vor sich selber und anderen zu verschleiern, indem sie sich auf Traditionen berufen, die sie nur zu übernehmen und zu vollziehen brauchen, aber es gibt eben viele Traditionen, und es liegt ganz und gar bei ihnen, welchen sie zu dienen vorziehen. Und außerdem stehen sie ständig in Entscheidungssituationen, für die es keine Präzedenzfälle gibt.

Was können wir nun aus all diesen Tatsachen folgern? Wir erkennen, daß es unmöglich ist, ausschließlich aus der Kenntnis der Motive und des Charakters von einzelnen Männern oder kleinen Gruppen, die die Macht haben, sichere Schlüsse auf die politische Entwicklung zu ziehen. Das darf jedoch nicht dazu führen, daß wir uns durch den Vorwurf einschüchtern lassen, wir stellen durch eine Behandlung des Problems, wie sie hier geschehen ist, die Ehre, Integrität oder die Fähigkeit der Männer der obersten Führung in Frage. Es handelt sich hier nicht um den Charakter des Einzelnen, und wenn uns die Verhältnisse doch einmal zwingen sollten, die Integrität eines Mannes der Führung anzuzweifeln, dann sollten wir nicht zögern, das klar und offen auszusprechen. Aber bis dahin bleibt uns nur der Weg, die Männer der Macht mit den Maßstäben der Macht zu messen und sie nach der Art der Entscheidungen, die sie fällen, und nicht danach zu beurteilen, was sie in ihrem Privatleben tun und lassen. Wir haben kein Interesse an ihren privaten Angelegenheiten, vielmehr interessieren wir uns für ihre politischen Pläne und die Folgen, die ihre Amtsführung für die Nation hat. Wir müssen uns immer vergegenwärtigen, daß es diese Männer sind, die heutzutage in den strategischen Positionen der amerikanischen Gesellschaft sitzen; daß sie die mächtigsten Institutionen eines mächtigen Landes befehligen; daß sie, als eine kleine Gruppe von Menschen, die Möglichkeit besitzen, Entscheidungen mit den furchtbarsten Folgen für alle Völker der Welt zu treffen.

12.5 Der Kern der Macht-Elite

Trotz ihrer gesellschaftlichen Ähnlichkeit und ihrer psychologischen Verwandtschaft stellen die Angehörigen der Macht-Elite keineswegs eine Art geschlossenen Verein dar. Es gehört zur Natur dieser Macht-Elite, daß es in ihr einen dauernden Wechsel zwischen den einzelnen Positionen gibt und daß sie keineswegs aus einer kleinen Gruppe besteht, zu der immer dieselben Männer gehören, die sich stets in den gleichen Positionen einer bestimmten Hierarchie befinden. Daß sich diese Menschen persönlich gut kennen, bedeutet noch nicht, daß unter ihnen volle Übereinstimmung über die einzuschlagende Politik herrscht; und wenn sie sich im Einzelfall nicht persönlich kennen, bedeutet das nicht, daß unter ihnen Uneinigkeit herrschen muß. Die Macht-Elite beruht, wie ich wiederholt erklärt habe, nicht in erster Linie auf persönlicher Freundschaft.

Genauso wie sich die Anforderungen an die führenden Männer jeder der bedeutenden Hierarchien immer ähnlicher werden, werden auch diese Männer – durch Ausbildung und Auslese – immer gleichartiger. Das ist nicht nur ein Schluß von der Organisationsstruktur auf die Personen. Es ist eine bewiesene Tatsache, offenbar geworden durch den häufigen Austausch von führendem Personal zwischen den drei großen Institutionen, der oft nach einem sehr verwickelten Schema vor sich geht. Hohe Militärs, Konzerndirektoren und eine Reihe von Politikern fanden sich während des zweiten Weltkrieges zu intimer Kooperation zusammen; nach dem Ende des Krieges rissen diese Verbindungen nicht ab. Gemeinsame Ideale, gleichartige gesellschaftliche Herkunft und gemeinsame Interessen sind das Band, das sie weiterhin zusammenhält. Eine beträchtliche Zahl führender Männer in der Welt des Militärs, der Wirtschaft und der Politik haben in den letzten fünfzehn Jahren auch Positionen in einem oder sogar beiden der anderen Bereiche innegehabt: Zwischen den verschiedenen Führungskreisen besteht eine Austauschbarkeit der Positionen, die sich theoretisch auf die Übertragbarkeit von »Führereigenschaften« gründet. Praktisch werden diese Verhältnisse durch das Prinzip aufrechterhalten, daß die Mitglieder einer Clique selber darüber entscheiden, wen sie als neues Mitglied aufnehmen werden. Als Mitglieder der Macht-Elite betrachten viele, die in dieses dauernde Hin und Her verwickelt sind, die »Regierung« als ein Schutzdach, das den ungestörten Ablauf ihrer Arbeit ermöglicht.

In dem Maße, wie die geschäftlichen Beziehungen zwischen den »großen Drei« sich ausweiten und an Bedeutung gewinnen, verstärkt sich der Austausch von Führungspersonal. Diese Tatsache findet ihren Ausdruck in den Maßstäben, nach denen man die aufsteigenden Männer beurteilt. Der Personalchef einer großen Firma, der geschäftlich mit dem Staate und dem Militär zu tun hat, tut gut daran, einen jungen Mann einzustellen, der bereits Erfahrungen mit Staat und Militär gewonnen hat. Der Politiker, dessen eigener politischer Erfolg oft von den großen Konzernen und ihren Entscheidungen abhängt, handelt weise, einen Mann einzustellen, der seine Erfahrungen innerhalb der Welt des Großkapitals gesammelt hat. Auf diese Art, einfach nach dem Kriterium des Erfolges, verstärkt sich der Austausch zwischen dem Personal der einzelnen Institutionen, wodurch wiederum die innere Einheit der Macht-Elite wesentlich gefördert wird.

Zwischen den drei Welten, in denen die Mitglieder der Elite ihr Betätigungsfeld finden, herrscht eine starke formelle Ähnlichkeit; jede Entscheidung, die in einem der drei Bereiche getroffen wird, hat ihre Auswirkungen auf die anderen beiden; die Einzelinteressen der drei großen Hierarchien fallen in vielen Punkten zusammen; in der zivilen Verwaltung herrscht ein Vakuum, weil ein organisiertes Berufsbeamtentum fehlt, obwohl der Aufgabenbereich ständig wächst. Die Kenntnis all dieser Faktoren, die an der Gestaltung der amerikanischen Verwaltungsstruktur mitwirken, wie auch die psychologische Wahlverwandtschaft, von der wir sprachen, sollte uns davor bewahren, von der Tatsache überrascht zu sein, daß alle, die den Ruf guter Organisationsfähigkeit besitzen und Erfahrung in einer der drei Hierarchien haben, nicht dabei stehenbleiben, bloß Verbindung miteinander aufzunehmen. Selbstverständlich gehen sie viel weiter: Immer häufiger nehmen sie auch in den anderen Bereichen wichtige Positionen ein.

Diese innere Einheit, die sich in der Auswechselbarkeit der Spitzenpositionen offenbart, gründet sich auf die Parallelentwicklung der Aufgaben, die mit den Führungsstellen in jedem der drei Bereiche verbunden sind. Der Austausch geschieht am häufigsten an den Punkten, wo sich die jeweiligen Interessen berühren, also zum Beispiel zwischen der Planungsbehörde und den betreffenden Industriezweigen, zwischen der auftraggebenden Behörde und der auftragsempfangenden Firma. Und wir werden sehen, daß diese Verhältnisse zu klar ausgeprägten Koordinationsprozessen führen, die schließlich eine anerkannte, geregelte Form annehmen.

Der innere Kern der Macht-Elite besteht erstens aus den Männern, die die Führungsrollen in den drei Institutionen untereinander austauschen: dem Admiral, der gleichzeitig Bankier und Anwalt ist und jetzt einer wichtigen Bundesbehörde vorsteht; dem Generaldirektor, dessen Gesellschaft zu den drei größten Kriegsmaterial-Produzenten gehörte und der jetzt Verteidigungsminister ist; dem General aus dem letzten Kriege, der die Uniform beiseite gelegt hat, um der politischen Führung beizutreten, und der heute Direktor in einem der führenden Konzerne ist.

Obwohl der Generaldirektor, der heute General ist, und der Staatsmann, der heute Bankier ist, viel tiefere Einblicke in die Zusammenhänge haben als der gewöhnliche Sterbliche in seiner beengten Welt, wird auch die Einstellung dieser Leute zu den Ereignissen vorwiegend durch den Horizont ihres jeweiligen Wirkungsfeldes begrenzt. Aber sie wechseln, sobald ihre Laufbahn es erfordert, bereitwillig vom einen zum anderen Machtbereich der drei großen Institutionen über und überschreiten damit die vom Einzelinteresse bestimmten Grenzen zwischen den Institutionen. Durch ihre Karriere und durch ihr Wirken bringen sie die drei Machtbereiche miteinander in Verbindung. Sie stellen somit den Kern der Macht-Elite dar.

Diese Männer sind nicht unbedingt mit jedem der drei Schauplätze der Machtausübung vertraut. Wir haben hier jenen Typus im Auge, der sein Tätigkeitsfeld in zwei verschiedenen Kreisen findet, der zwischen Industrie und Militär wechselt, sich in militärischen und politischen Kreisen bewegt und gleichermaßen in der Politik und der Welt der Mas-

senmedien zu Hause ist. Dieser Typus veranschaulicht das Bild am deutlichsten, das wir uns von Struktur und Wirkungsweise der Macht-Elite und auch von den Vorgängen hinter den Kulissen gemacht haben. Wenn wir überhaupt von einer »unsichtbaren Elite« sprechen wollen, dann ist dieser vermittelnde und verbindende Typus ihr eigentlicher Kern. Sogar wenn viele von ihnen – was mir sehr wahrscheinlich zu sein scheint – zumindest am Anfang ihrer Laufbahn nichts als Gehilfen der verschiedenen Führungskreise sind und keineswegs selber zur Elite gehören, so sind sie es doch, die am aktivsten beim Zusammenschluß und am Ausbau der verschiedenen Spitzengruppen zu einer einzigen Machtstruktur mitwirken.

Der innere Kern der Macht-Elite umfaßt ferner den Typ des leitenden Rechtssachverständigen und Finanzmannes aus den großen Anwaltsfirmen und Banken, den man fast als professionellen Mittelsmann zwischen Wirtschaft, Politik und Militär betrachten kann und der auf seine Weise zur Einheit der Macht-Elite beiträgt. Der Anwalt einer großen Aktiengesellschaft und der Investment-Bankier erfüllen die Funktion des Mittelsmannes sehr wirkungsvoll und besitzen große Autorität. Die Eigenart ihrer Aufgabe läßt sie über den engen Horizont einer einzelnen Industrie hinausblicken, wodurch sie in die Lage versetzt sind, im Namen der gesamten Industrie und Finanz oder zumindest eines wesentlichen Teils davon zu sprechen und zu handeln. Der Syndikus der großen Aktiengesellschaft ist der Verbindungsmann zwischen den Bereichen der Wirtschaft, der Politik und des Militärs; der Investment-Bankier ist der Organisator und Koordinator der Hochfinanz und der Großindustrie; obendrein ist er ein Spezialist, der Auskunft geben kann, wie die ungeheuren Summen Geldes, über die der Militärapparat Amerikas jetzt verfügt, am besten angelegt werden können. Wem es gelingt, einen Anwalt zu gewinnen, der die Rechtssachen eines Investment-Bankiers verwaltet, der hat sich eines Mannes versichert, der in der Macht-Elite eine Schlüsselposition einnimmt.

Während der Regierungsperiode der Demokratischen Partei war das Investment-Bankhaus Dillon & Read ein wichtiges Bindeglied zwischen der Privatindustrie und der Regierung. Aus dieser Firma kamen wichtige Persönlichkeiten wie James Forrestal und Charles F. Detmar jr.; Ferdinand Eberstadt war einst Teilhaber dieser Firma, bis er sein eigenes Bankhaus gründete, von dem dann schließlich weitere Männer Zugang zu den politischen und wirtschaftlichen Führungskreisen fanden. Republikanische Regierungen scheinen das Investment-Bankhaus Kuhn, Loeb & Co. und die Werbefirma Batten, Barton, Durstine & Osborne zu bevorzugen.

Welche Partei auch an der Macht sein mag, es bestehen enge Beziehungen zur Anwaltsfirma Sullivan & Cromwell. Cyrus Eaton, ein Investment-Bankier des Mittelwestens, sagt, daß »Arthur H. Dean, einer der Teilhaber von Sullivan and Cromwell in der Wall Street Nr. 48, zu denen gehörte, die im Jahre 1933 beim Entwurf des Wertpapiergesetzes [Security Act] beteiligt waren; dieses Gesetz war das erste einer ganzen Reihe, die zur Regulierung des Kapitalmarktes dienten. Er und seine Firma, die wahrscheinlich die größte ihrer Art in den Vereinigten Staaten ist, haben engen Kontakt zur SEC [Securities and Exchange Commission] gehalten, und zwar seit deren Gründung, und sie besitzen auch den größten Einfluß auf diese Kommission«.²⁸⁰

Auch die drittgrößte Bank der Vereinigten Staaten, die Chase National Bank of New York (jetzt: Chase-Manhattan), spielt eine Rolle. Sowohl unter demokratischer als auch unter republikanischer Regierung konnten diese Bank und die Internationale Bank für Entwicklung und Wiederaufbau [International Bank of Reconstruction and Development] Direktorenposten untereinander austauschen: John J. McCloy, der im Jahre 1953 Vorsitzender der Direktion der Chase National Bank wurde, ist einer der früheren Präsidenten der Weltbank, und sein Nachfolger in der Weltbank ist ein früherer Senior-Vizepräsident der Chase National Bank.²⁸¹ Im Jahre 1953 schied der Präsident der Chase National Bank, Winthrop W. Aldrige, aus der Firma aus, um als amerikanischer Botschafter nach England zu gehen.

Auch die Männer an der Peripherie der Macht-Elite – wo ein größerer Wechsel im Personal stattfindet als in den Kernbezirken – spielen eine wichtige Rolle, obwohl sie nicht direkt an folgenreichen Entscheidungen beteiligt sein mögen und ihre Laufbahn meist auf eine der drei Hierarchien beschränkt bleibt. Nicht jedes Mitglied der Macht-Elite muß persönlich an jeder Entscheidung, die ihr zugeschrieben wird, beteiligt sein. Aber jedes Mitglied berücksichtigt bei den Entscheidungen, die es selber trifft, auch die Ansichten der anderen Mitglieder. Angehörige der Elite treffen nicht nur selber bestimmte Entscheidungen in wichtigen Fragen des militärischen und zivilen Lebens, sondern auch dann, wenn sie an den Entscheidungen nicht direkt beteiligt sind, wird ihr Urteil von den Männern in den jeweils zuständigen Kommandostellen ernsthaft erwogen.

In diesem Umkreis, und zwar bildlich gesprochen, in den Seitenlogen und den darunter gelegenen Rängen, geht die Macht-Elite allmählich in die mittlere Machtebene über. Hier hat das Gros der Kongreßabgeordneten seinen Platz, auch die Interessengruppen, die nicht direkt in der Macht-Elite selber verwurzelt sind, und die vielen Interessenvertreter der Gemeinden und Staaten gehören hierher. Obwohl keiner der Angehörigen der mittleren Machtebene auf irgendeinem der wichtigen Kommandoposten zu finden ist, muß man doch manchmal mit ihnen rechnen. Sie müssen gegängelt und umschmeichelt, niedergehalten oder gefördert werden.

Wenn die Macht-Elite erkennt, daß zur Durchsetzung bestimmter Ziele auf Männer der niedrigeren Ebenen der Macht zurückgegriffen werden muß – zum Beispiel, wenn Gesetze vom Kongreß gebilligt werden sollen –, dann läßt es sich nicht umgehen, einen gewissen Druck auszuüben. Diese Art Lobby von höchster Ebene wird von der Macht-Elite als »Verbindungsarbeit« bezeichnet. Es gibt da Militärpersonen, die die Verbindung zum Kongreß, zu gewissen besonders resoluten Leuten der Großindustrie und zu praktisch allen einigermaßen wichtigen Interessengruppen wahrnehmen, die nicht selber innerhalb der Macht-Elite vertreten sind. Die zwei Verbindungsleute im Stab des Weißen Hauses sind beide in militärischen Fragen bewandert; der eine war früher als Rechtsanwalt, Investment-Bankier und als General tätig.

Nicht die Handelskammern und Unternehmerverbände, sondern die mächtigeren Cliquen der Anwälte und Investment-Bankiers gehören als aktive politische Vertreter des Großkapitals der Macht-Elite an.

Während allgemein die Ansicht vorherrscht, daß die Unternehmerverbände die ausschlaggebende Rolle bei der Beeinflussung der öffentlichen Meinung und der Gestaltung einer gemeinsamen Politik spielen, weist einiges darauf hin, daß die wechselseitigen Beziehungen zwischen den einzelnen Unternehmerverbänden nicht allzu eng sind. Es scheint vielmehr in ihnen die Tendenz vorzuherrschen, nur solche Bemühungen zu fördern, bei denen es um mehr oder weniger direkte Interessen der Organisation geht; und man legt mehr Gewicht auf die Information der eigenen Mitglieder, als daß man viel Zeit damit verbrächte, andere Verbände zu beeinflussen ... Sie sind bedeutsam für die Formulierung und Aufrechterhaltung der gemeinsamen Wertvorstellungen der Nation ... Aber wenn es darum geht, ein wichtiges Anliegen durchzusetzen, dann bedient man sich eher bestimmter Einzelpersonen, die eng mit den Interessen des Großkapitals verbunden sind und wissen, wo und zu welcher Zeit sie durch Anwendung von Druck zum Erfolg gelangen können. Die nationalen Verbände mögen dazu dienen, verschiedene Lobby-Aktivitäten zu koordinieren; aber der entscheidende Faktor bei der Erarbeitung einer gemeinsamen Politik scheint eher in dem regen Gedankenaustausch und der Zusammenarbeit mächtiger Gruppen des Großkapitals zu liegen.²⁸²

Die konventionelle Lobby existiert ebenfalls noch und wird nach wie vor von den Unternehmerverbänden betrieben. Sie beschäftigt sich vorwiegend mit der mittleren Machtebene wie dem Kongreß und natürlich mit dem eigenen Mitgliederkreis. Die wichtigste Aufgabe des Nationalverbandes der Fabrikanten [National Association of Manufacturers] ist weniger eine direkte Einflußnahme auf die Politik als eine »Aufklärungsarbeit« unter den kleinen Geschäftsleuten in dem Sinne, daß ihre Interessen mit denen der Großindustrie identisch sind. Aber darüber hinaus gibt es auch eine »Lobby auf höchster Ebene«. Im ganzen Lande finden die führenden Männer der Konzerne über persönliche Freundschaften Zutritt zu den Führungskreisen beim Militär und in der Politik; und oftmals führt der Weg nach oben auch über die Industrieverbände und Handelskammern, über die Herrenklubs, über offenes politisches Engagement und über Kundenbeziehungen. »Unter den Mächtigen herrscht Übereinstimmung hinsichtlich gemeinsamer allgemeinpolitischer Ziele«, berichtet ein sehr intimer Kenner dieser Cliques, »so zum Beispiel über die Notwendigkeit, die Steuern niedrig zu halten, die Überweisung aller Produktionsaufgaben an die Privatwirtschaft, die Erhöhung des Außenhandels, die Beschränkung von Ausgaben für Wohlfahrtszwecke und andere innenpolitische Maßnahmen auf ein Minimum sowie über das Bestreben, die gegenwärtig regierende Partei im ganzen Land an der Macht zu erhalten.«²⁸³

Es gibt tatsächlich Cliques von führenden Männern der Großindustrie, deren Bedeutung auf ihrer Eigenschaft als Meinungsmacher unter den maßgebenden Männern in Wirtschaft, Militär und Politik beruht, obwohl sie kaum direkt eine Rolle als Mitglieder der militärischen oder politischen Führung spielen. Diese Cliques von Generaldirektoren sind an nahezu allen Entscheidungen von einiger Tragweite beteiligt: in militärischen oder politischen Kreisen sprechen sie mit, desgleichen bei wirtschaftlichen Fragen, für die sie ohnehin als zuständig gelten. Bezeichnenderweise spielt sich diese »Lobby auf höchster Ebene« ausschließlich innerhalb der Macht-Elite ab.

12.6 Keine geheime Verschwörung unter dem Deckmantel der Geheimhaltung

Unsere Konzeption der Macht-Elite und ihrer Einheit gründet sich darauf, daß sich die Interessen der wirtschaftlichen, politischen und militärischen Organisationen parallel entwickelt haben und dann konvergierten. Sie beruht außerdem noch auf der Gleichheit von Herkunft und Weltanschauung, dem gesellschaftlichen Umgang und den persönlichen Beziehungen in den Führungsgruppen der drei Hierarchien. Dieses Zusammentreffen institutioneller und psychologischer Faktoren wird wiederum offenbar durch den Personalaustausch innerhalb und zwischen den drei institutionellen Bereichen und durch die zunehmende Bedeutung der Mittelsmänner und der Lobby auf höchster Ebene. Folglich beruht die Konzeption der Macht-Elite nicht auf der Unterstellung, daß die amerikanische Geschichte seit den ersten Vorzeichen des zweiten Weltkrieges als geheime Verschwörung oder als organisierte Zusammenarbeit der verschiedenen Elite-Mitglieder betrachtet werden muß. Unsere Konzeption baut sich auf ganz und gar unpersonlichen Faktoren auf.

Allerdings kann kaum ein Zweifel daran bestehen, daß die amerikanische Macht-Elite – der, wie man uns versichert, einige der »größten Organisationsgenies der Welt« angehören – Pläne gemacht und Komplote geschmiedet hat. Der eigentliche Aufstieg der Elite vollzog sich nicht durch ein Komplott, er konnte auch gar nicht so vor sich gehen – das haben wir bereits klargelegt; und die Stichhaltigkeit unserer Konzeption beruht nicht auf dem Vorhandensein einer geheimen oder in der Öffentlichkeit bekannten Organisation. Aber als die strukturellen Entwicklungstendenzen und die persönlichen Wünsche plötzlich in die gleiche Richtung wirkten und daraus die Macht-Elite entstand, schien es ihren Mitgliedern geraten, Pläne und Programme zu entwerfen; und in der Tat ist es un-

möglich, alle Ereignisse und politischen Entwicklungsprozesse der von uns so bezeichneten fünften Periode zu begreifen, ohne auf das Vorhandensein der Macht-Elite hinzuweisen. Wie Richard Hofstadter bemerkte, »ist es etwas Grundverschiedenes, ob man behauptet, im Laufe der Geschichte habe es Verschwörungen gegeben, oder die gesamte Geschichte *sei* eine einzige Verschwörung ...«²⁸⁴

Die Männer in den Kommandostellen erkannten, daß die sich anbahnende Entwicklung in der Struktur der großen Institutionen ihnen glänzende Möglichkeiten eröffnete. Es ist ganz natürlich, daß sie, nachdem sie erst einmal diese Einsicht gewonnen hatten, von den großen Chancen auch Gebrauch machten. Einige besonders weitsichtige Männer in allen drei institutionellen Bereichen haben Querverbindungen aktiv gefördert, schon lange bevor sie ihre heutige Form annahmen. Die Gründe, die sie dafür hatten, wurden von ihren Partnern oftmals keineswegs geteilt, doch brachten diese auch keine Einwände dagegen vor. Häufig hatte das gegenseitige Bündnis Folgen, die keiner der Beteiligten vorausgesehen hatte. Diese Konsequenzen waren anfangs nur unklar zu erkennen und konnten erst später im Laufe der weiteren Entwicklung übersehen und kontrolliert werden. Den meisten Angehörigen der Macht-Elite kamen die Vorgänge erst zum Bewußtsein, als die Entwicklung schon weit fortgeschritten war. Dann war man froh, wenngleich manchmal auch etwas verwirrt, mit dabei zu sein. Sobald sich die Koordination aber erst vollkommen eingespielt hatte, drängten bisher Außenstehende nach und stellten die Existenz der Macht-Elite nicht mehr in Frage.

Wo Organisation notwendig wird – sei sie verschwörerisch oder nicht –, liegt es in der Natur der Macht-Elite, daß sie vorwiegend von bereits bestehenden Organisationen Gebrauch macht, statt neue ins Leben zu rufen, deren Mitgliedschaft auf die Angehörigen der Macht-Elite beschränkt wäre. Sie wird in erster Linie ihren Einfluß innerhalb der bestehenden Organisationen geltend machen. Wenn es jedoch einmal vorkommt, daß kein Apparat vorhanden ist, der zum Beispiel das Gleichgewicht zwischen militärischen und wirtschaftlichen Faktoren bei wichtigen Entscheidungen herstellt, dann wird man solche Apparate erfinden und sich ihrer bedienen, wie es im Falle des Nationalen Sicherheitsrates [National Security Council] geschehen ist. Außerdem erfahren in einem formal demokratischen Staatswesen die Ziele und Machtbestrebungen der verschiedenen Elemente dieser Elite eine weitere Unterstützung durch einen bestimmten Aspekt der permanenten Kriegswirtschaft: durch die Annahme, daß die nationale Sicherheit die Geheimhaltung aller Pläne und Absichten erforderlich mache. Viele Ereignisse und Entscheidungen auf höchster Ebene, die über die Arbeitsweise der Macht-Elite Aufschluß geben, können unter dem Deckmantel militärischen Geheimnisses der Öffentlichkeit vorenthalten werden. Mit Hilfe der Geheimhaltung, die ihre Handlungen und Entscheidungen umgibt, kann die Macht-Elite ihre Absichten, aber auch die Maßnahmen zur weiteren Konsolidierung ihrer Herrschaft verschleiern. Selbstverständlich wirken sich alle Verpflichtungen zur Geheimhaltung, die man den wenigen eingeweihten Außenstehenden auferlegt, ganz eindeutig zugunsten und nicht gegen die Manipulationen der Macht-Elite aus.

Demnach besteht durchaus Veranlassung zu dem Verdacht, daß die Macht-Elite keineswegs immer mit offenen Karten spielt, was man bei der Lage der Dinge freilich auch nicht beweisen kann. Zwar wird nichts unternommen, die Vorgänge verborgen zu halten, aber es gelangt auch nichts über sie an die Öffentlichkeit. Die Mitglieder der Macht-Elite bilden keineswegs eine organisierte Einheit, obwohl sie einander meist gut kennen, obgleich sie zwangsläufig zusammenarbeiten und gemeinsam die Herrschaft über mehrere Organisationen ausüben. Nichts deutet darauf hin, daß die Macht-Elite eine Gruppe von Verschwörern darstellt, obwohl ihre Arbeitsweise eher manipulatorisch als direkt zu nennen ist.

Man kann nun keineswegs sagen, daß die Macht-Elite sich selber als eine hinter den Kulissen wirkende »Elite« begreift und sich von der darunterliegenden »Masse« abhe-

ben will. Jedenfalls wird das nicht so klar ausgesprochen. Man meint nur, daß das Volk natürlich etwas verwirrt sei und die Lage nicht beurteilen könne. Daher müsse es das unbekannte Feld der Außenpolitik, der Strategie, der Exekutive und Verwaltung zuverlässigen Experten anvertrauen, so wie sich kleine Kinder auf die Eltern verlassen.

Man kann das auch so aussprechen: Jeder weiß, daß irgendeiner den Laden schmeißen muß, und gewöhnlich findet sich auch jemand. Die anderen kümmern sich sowieso nicht darum, und außerdem verstehen sie nichts davon. Auf diese Weise wird die Lücke zwischen den Wissenden und den Unwissenden immer größer.

Wenn auftretende Schwierigkeiten als allgemeine Krise begriffen werden und ewige Dauer zu haben scheinen, dann haben auch die politischen Entscheidungen weitreichende Folgen und betreffen jeden einigermaßen wichtigen Bereich menschlichen Lebens. Bis zu einem gewissen Punkt kann man die Konsequenzen solcher Entscheidungen für andere institutionelle Bereiche vorausberechnen; geht man über diesen Punkt hinaus, muß man Risiken hinnehmen. In diesen Situationen fühlt man dann den allgemeinen Mangel an Männern mit geschultem und anpassungsfähigem Urteilsvermögen, und die Verantwortlichen klagen wehleidig über das Fehlen qualifizierten Nachwuchses in Wirtschaft, Politik und Militär. Deshalb beschäftigt man sich immer mehr mit der Heranbildung des Nachwuchses, dem man, wenn man sich selber von den Machtpositionen zurückzieht, die Zügel übergeben kann. In jedem institutionellen Bereich wächst langsam eine neue Generation heran, die bereits in der Periode koordinierter Entscheidungen groß geworden ist.

Bei jedem der verschiedenen Kreise, aus denen sich die Elite zusammensetzt, können wir diese Sorge um den Nachwuchs beobachten; überall versucht man Männer heranzuziehen, die nicht nur in ihrem eigenen institutionellen Bereich versiert sind, sondern auch ohne weiteres in den anderen Bereichen Entscheidungen fällen können. Die Männer der Wirtschaft haben regelrechte Werbefeldzüge veranstaltet und Ausbildungsprogramme entwickelt, um Personal heranzubilden, das fähig ist, die Stellung der großen Konzerne als Staat im Staate aufrechtzuerhalten. Werbung und Erziehung für die Militär-Elite sind schon seit langem straff organisiert, und inzwischen sind gewisse Fächer in das Lehrprogramm aufgenommen worden, die von den Generälen und Admiralen der alten Garde einfach als Unsinn bezeichnet werden.

Nur der politische Sektor ist in dieser Entwicklung zurückgeblieben; er hat kein echtes Berufsbeamtentum geschaffen, und in das dadurch entstandene Vakuum sind Militärbürokraten und Außenseiter aus der Wirtschaft eingerückt. Nach dem zweiten Weltkrieg hat es jedoch auch hier wiederholt Versuche gegeben, eine echte Beamtenlaufbahn einzuführen, die eine Praktikantentätigkeit in der Privatwirtschaft und in der Verwaltung umfassen sollte. Besonders der verstorbene James Forrestal, ein Mann von großem Weitblick, hat sich dafür eingesetzt.²⁸⁵

Was fehlt, ist ein wirklich allgemeines Auslese- und Erziehungsprogramm der Elite; denn die alte Reihenfolge: Privates Internat, dann College und schließlich Juristische Fakultät, wie sie die »oberen 400« zur Tradition erhoben haben, genügt heute nicht mehr den Ansprüchen, die man an Mitglieder der Macht-Elite stellt.²⁸⁶ Ausländer sehen diesen Mangel sehr deutlich. Feldmarschall Viscount Montgomery zum Beispiel forderte, daß man ein Erziehungssystem einrichten solle, »bei dem eine kleine Zahl außergewöhnlich begabter junger Studenten vom Durchschnitt abgesondert werden könnte, um ihnen die bestmögliche Ausbildung zu vermitteln, damit die Nation die richtige Führung bekomme«. Ähnliche Vorschläge sind auch von vielen anderen vorgebracht worden; sie alle erkennen Montgomerys Kritik am amerikanischen Erziehungssystem an, das er als »schlecht geeignet zur Heranbildung einer Elite-Gruppe von Führern ...« bezeichnet, »die Amerika braucht, um seine Führungsaufgabe in der Welt erfüllen zu können«.²⁸⁷

Zum Teil gehen diese Forderungen auf das unausgesprochene Bedürfnis zurück, vom Prinzip der Auswahl nach Maßstäben wirtschaftlichen Erfolges loszukommen, da er einer »höheren Unmoral« allzusehr verdächtig ist. Zum Teil spiegeln diese Forderungen aber auch das ausgesprochene Bedürfnis wider, einen Stab von Persönlichkeiten zu schaffen, die die »Bedeutung der Disziplin« kennen. Vor allem ist dieses Verlangen aber ein Ausdruck des in der Macht-Elite selber meist nur unklar vorhandenen Bewußtseins, daß unser Zeitalter der koordinierten Entscheidungen, die eine nunmehr fast unübersehbare Kette von Konsequenzen mit sich bringen, eine Macht-Elite von ganz neuen und außerordentlichen Fähigkeiten braucht. Je mehr Faktoren bei einer Entscheidung berücksichtigt werden müssen und je komplizierter die Zusammenhänge werden, die dabei ins Gewicht fallen, je schwerer man die Informationen, die für eine klare Beurteilung der Lage erforderlich sind, überblicken kann und je unentbehrlicher zu ihrer Analyse spezialisiertes Expertenwissen wird,²⁸⁸ um so mehr werden die Männer in den Kommandostellen sich nicht nur gegenseitig zu Rate ziehen, sondern auch versuchen, ihre Nachfolger auf diese Aufgaben vorzubereiten. Dieser Nachwuchs der Macht-Elite wächst schon in die Koordination von Wirtschaft, Militär und Politik hinein.

12.7 Wie steht es um die Massen?

Unsere Konzeption der Macht-Elite beruht auf bestimmten Tatsachen und interpretiert sie zugleich. Erstens auf den wichtigsten institutionellen Entwicklungstendenzen, die unsere Epoche kennzeichnen, so zum Beispiel auf dem wachsenden Einfluß des Militärischen in einer privatkapitalistischen Monopolwirtschaft sowie der Überschneidung der objektiven Interessen von Wirtschaft, Militär und Politik. Zweitens beruht sie auf der gesellschaftlichen Angleichung und psychologischen Wahlverwandtschaft der Männer in den Kommandostellen dieser drei Bereiche, insbesondere auf der erhöhten Austauschbarkeit des Personals in den Führungspositionen und der Auswechselbarkeit der Laufbahnen, die in allen drei Bereichen zu den Machtstellungen führen. Drittens darauf, daß alle Entscheidungen, die an der Führungsspitze gefällt werden, sich praktisch auf alle Gebiete des gesellschaftlichen Lebens auswirken; auf dem Aufstieg einer Gruppe von Männern, die nach Neigung, durch Erziehung und Beruf Organisatoren von außerordentlicher Dynamik sind und von politischen Skrupeln nicht geplagt werden, weil sie meistens keine Parteikarriere hinter sich haben.

Negativ gesehen wurde die Entwicklung der Macht-Elite begünstigt durch

1. die Verdrängung des Partei-Berufspolitikers auf die mittlere Machtebene;
2. die halb organisierte Stagnation im Widerstreit der örtlichen Sonderinteressen, ausgetragen in den Parlamenten;
3. das Fehlen eines echten Berufsbeamtentums, das ein zwar politisch neutrales, aber doch bedeutungsvolles Reservoir an Intelligenz und verwaltungstechnischen Fähigkeiten darstellen könnte;
4. die zunehmende Geheimhaltung, durch welche die großen Entscheidungen einer Diskussion in der Öffentlichkeit, ja sogar im Kongreß, entzogen werden.

Alle diese Faktoren haben dazu beigetragen, daß sich die Männer des Großkapitals, der politischen Führung und des Militärs zu einer Macht-Elite zusammengefunden haben. Die immer weiter ausgedehnten und zentralisierten Hierarchien, an deren Spitze sie stehen, haben die alten Gleichgewichte auf höchster Ebene beseitigt. Die Konzeption der »Gleichgewichtsgesellschaft« kann nun nur noch auf die mittlere Machtebene angewandt werden, und hier wird das Gleichgewicht oftmals zu einem Spiel eng begrenzter provinzieller und im nationalen Sinne unverantwortlicher Kräfte. Schon lange ist das

Gleichgewichtssystem nicht mehr Kraftzentrum der Nation und Quellort der politischen Entscheidung.

Doch wie sieht es »ganz unten« aus? Alle hier beschriebenen Entwicklungstendenzen sind auf der höchsten und der mittleren Ebene deutlich erkennbar geworden, aber wie haben sie sich auf die breite amerikanische Öffentlichkeit ausgewirkt? Wenn die Spitze eine niemals vorher gekannte Macht besitzt, wenn in den mittleren Bezirken immer mehr eine halb organisierte Stagnation herrscht – wie sind dann die Verhältnisse ganz unten, wie steht es um die Massen? Wie wir gleich sehen werden, beruht der Aufstieg der Macht-Elite auf der Umwandlung des amerikanischen Volkes in eine Massengesellschaft, und in gewisser Beziehung ist ihr Aufstieg sogar ein Teil dieser Entwicklung.

13 Die Massengesellschaft ●

In der herkömmlichen amerikanischen Auffassung von der Machtverteilung und der Entscheidungsgewalt nimmt der Begriff der »Öffentlichkeit« den beherrschenden Platz ein. Nicht nur, daß man die Öffentlichkeit als einen weiteren Faktor im Gleichgewichtssystem ansieht – nein, man geht weit darüber hinaus: Die Öffentlichkeit, so heißt es, ist der Sitz aller legitimen Macht. Sowohl nach amtlicher Sprachregelung wie in der Ansicht des Volkes ist »die Öffentlichkeit« der eigentliche Regulationsmechanismus im Kräftespiel der Demokratie. Alle liberalen Theoretiker gründen ihre Konzeptionen von der Machtverteilung auf die politische Rolle der Öffentlichkeit; alle regierungsamtlichen Entscheidungen, aber auch schwerwiegende Entscheidungen in privater Sphäre finden ihre Rechtfertigung allein dadurch, daß sie im Interesse der Allgemeinheit getroffen wurden; alle amtlichen Erlasse werden im Namen des Volkes herausgegeben.

13.1 Das klassische Modell

Zunächst wollen wir die »Öffentlichkeit«, wie sie in den klassischen Theorien der Demokratie verstanden wird, unter die Lupe nehmen. »Die öffentliche Meinung, die Königin der Welt, ist keinem Könige untertan; die Könige selber sind ihre ersten Sklaven.« Diesen hochherzigen Ausspruch Rousseaus wollen wir dabei im Sinne behalten.

Der hervorstechendste Zug einer demokratischen Öffentlichkeit, wie sie durch den Aufstieg der demokratischen Mittelklasse entstand, ist die freie Diskussion. Es wird allgemein angenommen, daß demokratische Institutionen die Möglichkeit der Kritik, des Aufbaus autonomer Organe öffentlicher Meinungsbildung und der Umsetzung von öffentlicher Meinung in Aktion garantieren. Die Meinung, die aus der öffentlichen Diskussion hervorgegangen ist, wird als eine Resolution aufgefaßt, die in Regierungs- und Verwaltungsakte umgesetzt werden muß; sie ist, wie eine der zahlreichen Definitionen lautet, der »allgemeine Wille« des Volkes, welchen die Legislative zum Gesetz erhebt, wodurch er juristische Gültigkeit erhält. Der Kongreß oder ganz allgemein das Parlament als Institution faßt die verschiedenen Fraktionen der Öffentlichkeit zusammen; außerdem ist der Kongreß das Modell für die kleinen Diskussionskreise, in denen die einfachen Bürger ihre politischen Anliegen besprechen.

Die Vorstellung, die man im 18. Jahrhundert von der Öffentlichkeit und der öffentlichen Meinung hatte, entspricht durchaus der Markttheorie liberaler Wirtschaftslehren. Hier setzt sich der Markt aus unabhängigen Unternehmern zusammen, die miteinander im freien Wettbewerb stehen; dort besteht die Öffentlichkeit aus unabhängigen Diskussionsgruppen, deren Angehörige absolut gleichberechtigt sind. Genau wie der Preis, den eine Ware erzielt, durch eine Summe anonymer Käufer bestimmt wird, wobei jeder einzelne die gleiche Bedeutung besitzt, so ist die öffentliche Meinung das Ergebnis der selbständigen Meinungsbildung jedes einzelnen Menschen, der seine Stimme in die Waagschale wirft. Natürlich mögen manche einen größeren Einfluß auf die öffentliche Meinung besitzen als andere, aber keine einzelne Gruppe kann die Diskussion monopolisieren oder allein ihre Ansichten dem Volke aufdrängen.

Die unzähligen Diskussionsgruppen werden durch wendige und rührige Personen miteinander verknüpft, die sich als Vermittler der Ansichten von einem Kreis zum anderen betätigen und dabei vielleicht nach der Macht einer höheren Führungsposition streben. Die Öffentlichkeit ist also in Vereinigungen und Parteien unterteilt, von denen jede einen bestimmten Standpunkt repräsentiert und danach strebt, sich einen Platz im Kongreß zu erobern, wo die Diskussion fortgesetzt wird. Aus den kleinen Gesprächszirkeln der Menschen auf unterster Ebene entwickeln sich die bedeutenderen Kräfte sozialer

Bewegungen und politischer Parteien, und die Diskussion, die zur Meinungsbildung führt, ist die ausschlaggebende Phase des politischen Prozesses.

Ein wichtiges Element in der Konzeption der öffentlichen Meinung als Form demokratischer Legitimation ist, daß diese Diskussionen in völliger Unabhängigkeit geführt werden. Die resultierenden Direktiven werden durch die bestehenden Institutionen der Regierung und Verwaltung in die Tat umgesetzt; alle Verantwortlichen empfangen und verlieren ihre Autorität durch die öffentliche Meinung. Und wenn die Öffentlichkeit einmal ihre Wünsche nicht erfüllt sieht, kann sie über eine bloße Kritik bestimmter Entscheidungen hinausgehen; sie hat das Recht, die Legitimation der legalen Autorität anzuzweifeln. Das ist der Sinn von Jeffersons Auffassung von der Notwendigkeit einer gelegentlichen »Revolution«.

Eine so verstandene Konzeption von der Öffentlichkeit ist das Wunschbild der klassischen Demokratie des 18. Jahrhunderts; die Diskussion ist gleichzeitig Garn und Weberschiffchen, die die einzelnen Diskussionskreise miteinander verbinden. Diese »Öffentlichkeits«-Idee ist die Wurzel der Ansicht, daß Autorität aus Diskussion entspringen muß, und sie gründet sich auf die Hoffnung, daß Wahrheit und Gerechtigkeit aus der Gesellschaft als einem großen System freier Diskussion hervorgehen. Die Menschen werden vor Probleme gestellt. Diese Probleme werden diskutiert. Die Menschen entscheiden darüber. Sie formulieren ihren Standpunkt. Die verschiedenen Ansichten treten organisiert auf und wetteifern miteinander. Eine Ansicht wird den Sieg davontragen. Dann setzt das Volk diese Ansicht in die Tat um, oder aber es beauftragt seine gewählten Vertreter damit, und die Angelegenheit wird entsprechend erledigt.

Das sind die Vorstellungen, die man von der demokratischen Öffentlichkeit im klassischen Sinne hat und die noch heute zur Legitimation der Machtstruktur der amerikanischen Gesellschaft verwandt werden. Aber wir müssen diese Vorstellungen als das erkennen, was sie sind: Bilder aus einem Märchen. Sie können nicht annähernd als zutreffendes Modell zur Veranschaulichung der Arbeitsweise des amerikanischen Machtsystems bezeichnet werden. Die großen Entscheidungen, die heutzutage des Menschen Schicksal bestimmen, werden von der Masse des Volkes überhaupt nicht als Problem diskutiert, noch besitzt das Volk irgendeine damit im Zusammenhang stehende Entscheidungsgewalt. Die Vorstellung von der pluralistischen Öffentlichkeit beschreibt nicht die Wirklichkeit, sondern formuliert ein Ideal. Sie gibt die herkömmliche Form, die Macht zu legitimieren, verschleiern als Tatsache aus. Aber alle Untersuchungen über den Begriff »öffentliche Meinung« stimmen darin überein, daß die Öffentlichkeit ihre einstige Bedeutung verloren hat.

Diese Zweifel finden ihren Ausdruck in der Feststellung, daß das klassische Gemeinwesen verschiedener Gruppen, die gemeinsam die »Öffentlichkeit« bilden, sich zu einer Massengesellschaft umformt. Die Kenntnis dieser Umwandlung ist einer der Schlüssel zum sozialen und psychologischen Verständnis des modernen amerikanischen Lebens.

1. Seit John Locke war die allgemeine Auffassung, daß in der demokratischen Gesellschaftsordnung der Sitz des Urteilsvermögens – und damit gleichzeitig die letzte Entscheidungsinstanz – das Gewissen des Einzelnen sei. Dieses Prinzip wurde jedoch in Frage gestellt – so nach der Ansicht von E. H. Carr –, als Rousseau »als erster in den Kategorien der Souveränität des gesamten Volkes dachte und damit das Problem der Massendemokratie aufwarf«.²⁸⁹
2. Allgemeine Auffassung von der demokratischen Gesellschaftsordnung war, daß unter den Individuen, die gemeinsam die Öffentlichkeit bilden, Friedfertigkeit und eine natürliche Harmonie der Interessen herrsche. Doch diese in ihrem Kern konservative Lehre wurde von der utilitaristischen Doktrin abgelöst, die besagt, daß eine derartige Harmonie der Interessen erst durch eine Reform ins Leben gerufen werden muß, damit sie überhaupt bestehen kann. Später gehörte dann der marxistischen Lehre vom Klassenkampf das Feld, die zu ihrer Zeit – und gewiß auch in

der Gegenwart – der Wahrheit näher kommt als irgendeine Vorstellung von der Interessenharmonie.

3. Als allgemeine Auffassung von der demokratischen Gesellschaft galt, daß jeder Maßnahme des Staates eine rationale Diskussion der Individuen vorausgeht, deren Resultat die einzelnen Maßnahmen bestimmen werde. Folglich sei die öffentliche Meinung die unfehlbare Stimme der Vernunft. Aber diese These wurde in Frage gestellt, nicht nur erstens durch das angenommene Bedürfnis, Sachverständige zu Rate zu ziehen, wenn es um komplizierte und schwerwiegende Angelegenheiten geht, sondern auch zweitens durch die Entdeckung – zum Beispiel Freuds –, daß der Durchschnittsmensch nicht rational denkt, und drittens durch die Marxsche Entdeckung der gesellschaftlichen Bedingtheit jenes Faktors, den man einst als autonome Vernunft bezeichnete.
4. Die allgemeine Auffassung von der Gesellschaft ging davon aus, daß die Öffentlichkeit zunächst feststellt, was wahr, gerecht und richtig ist, und dann auch gemäß dieser Einsicht handelt, beziehungsweise dafür sorgt, daß ihre Vertreter demgemäß handeln. Letzten Endes werde die öffentliche Meinung stets nicht nur recht behalten, sondern sie werde sich auch durchsetzen. Diese Annahme ist umgestoßen worden durch die nunmehr bestehende große Kluft zwischen der Masse der Bevölkerung und den wenigen, die Entscheidungen im Namen des Volkes fällen. Diese Entscheidungen haben oft weitreichende Folgen, wobei das Volk vielfach gar nichts davon erfährt und einfach vor vollendete Tatsachen gestellt wird.

Angesichts dieser theoretischen Voraussetzungen kann der laut bekundete Optimismus vieler Denker des 19. Jahrhunderts nicht überraschen, denn auf mannigfache Weise übertrug man damals die Lieblingsvorstellung der Intellektuellen von der Überlegenheit vernünftigen Denkens auf das Gemeinwesen als Ganzes. »Die Entwicklung des menschlichen Geistes«, versicherte Comte damals, »bestimmt die Hauptrichtung der gesellschaftlichen Entwicklung.« Wenn die Denker des 19. Jahrhunderts um sich blickten, sahen sie sich noch von Unvernunft, Unwissenheit und Apathie umgeben. All das bedeutete in ihren Augen nur ein intellektuelles Zurückgebliebensein, das durch die weitere Ausbreitung besserer Erziehung bald überwunden sein würde.

Wie sehr jedoch die Überzeugungskraft der klassischen Auffassung der »Öffentlichkeit« von der Beschränkung auf den Kreis derjenigen ausging, die eine sorgfältige Ausbildung genossen hatten, wird dadurch erhellt, daß um 1859 sogar John Stuart Mill von »der Tyrannei der Mehrheit« schrieb. Und sowohl Tocqueville wie Burckhardt vertraten bereits ähnliche Ansichten, wie sie in jüngster Vergangenheit von politischen Schriftstellern wie Ortega y Gasset popularisiert wurden. Kurz gesagt, die Verwandlung der demokratischen Öffentlichkeit in eine Massengesellschaft, und alles, was damit zusammenhängt, war eine der wichtigsten Tendenzen in der Entwicklung der modernen Gesellschaft und zugleich einer der ausschlaggebenden Gründe für den Zusammenbruch des liberalen Optimismus, der von so hervorragender Bedeutung für die Haltung der Intellektuellen des 19. Jahrhunderts war.

Um die Mitte des 19. Jahrhunderts begannen bereits kollektivere Formen wirtschaftlichen und politischen Lebens an die Stelle des Individualismus zu treten. Die Harmonie der Interessen wurde durch den sehr unharmonischen Klassenkampf und durch organisiert ausgeübten Druck ersetzt. Die vernünftige Diskussion wurde durch Hinzuziehung von Sachverständigen zur Entscheidung schwieriger Angelegenheiten entwertet. Interessengruppen eroberten sich Positionen in der Führung des Staates und gefährdeten seine Unparteilichkeit. Die Wirksamkeit des irrationalen Appells an die Öffentlichkeit wurde entdeckt. Darüber hinaus hatten verschiedene Strukturwandlungen der modernen Gesellschaft dazu geführt, daß sich eine Kluft zwischen der Öffentlichkeit und der eigentlichen Entscheidungsgewalt aufzutun begann. Diese strukturellen Veränderungen wollen wir nun betrachten.

13.2 »Öffentlichkeit« und »Masse« – die klassische Öffentlichkeitsgesellschaft

Von besonderem Interesse für uns ist die Verwandlung der Öffentlichkeit klassischen Musters in eine Massengesellschaft; das Verständnis dieses Vorganges gibt eine der Hauptvoraussetzungen zum Verständnis der Macht-Elite an die Hand. Wenn eine solche Elite tatsächlich der »Öffentlichkeit« klassischer Prägung verantwortlich ist – oder zumindest in Verbindung mit einer solchen Öffentlichkeit steht –, dann hat ihre Existenz eine vollkommen andere Bedeutung, als wenn die Öffentlichkeit in der Umwandlung zur Massengesellschaft begriffen ist.

Die Vereinigten Staaten sind heutzutage keineswegs durch und durch eine Massengesellschaft, so wie sie in der Vergangenheit niemals ein reines Gemeinwesen von verschiedenen »Öffentlichkeiten« im klassischen Sinne gewesen sind. Diese Bezeichnungen sollen nur den reinen Typus kennzeichnen. Zwar weisen sie auf einige Züge hin, wie sie in der Wirklichkeit vorkommen, aber sie sind dabei doch abstrakte Konstruktionen. Der wirkliche Zustand der Gesellschaft ist stets eine Mischung zwischen den beiden Möglichkeiten, wobei die eine oder die andere vorherrschend sein kann. Wir können jedoch unmöglich erkennen, wieviel von jeder der beiden extremen Möglichkeiten in unserer heutigen Gesellschaft vorhanden ist, wenn wir nicht alles über diese extremen Typen wissen; und dabei müssen wir uns auf eindeutige und klare Kriterien festlegen: Wir müssen mindestens vier Dimensionen in unsere Betrachtungen einbeziehen, wenn wir den Unterschied zwischen »Öffentlichkeit« und »Masse« begreifen wollen.

1. An erster Stelle steht das Zahlenverhältnis zwischen denen, die politische Meinung formulieren, und denen, die diese formulierte Meinung entgegennehmen. Das ist die einfachste Methode, die gesellschaftliche Bedeutung der Organe der Masseninformation exakt auszudrücken. Mehr als jeder andere Faktor ist die Veränderung dieses Zahlenverhältnisses ausschlaggebend für die Beurteilung von Öffentlichkeit und öffentlicher Meinung in einer modernen Demokratie. Das eine Extrem wird von zwei Personen dargestellt, die Nachrichten und Ansichten miteinander austauschen; das andere Extrem wird durch den einzelnen Sprecher repräsentiert, der über ein ganzes Netz von Massenkommunikationsmitteln zu Millionen von Radiohörern und Fernsehteilnehmern spricht. In dem weiten Raum zwischen diesen beiden Extremen haben die politischen Versammlungen und Kampagnen ihren Platz, die parlamentarischen Debatten, die Gerichtssitzungen, kleine, von einem Einzelnen geleitete Diskussionszirkel, offene Diskussionsgruppen, wo fast jeder der vielleicht 50 Teilnehmer einmal das Wort ergreift.
2. Die zweite Dimension, der wir uns zuzuwenden haben, ist die Gewährleistung des freien Widerspruchs gegen eine geäußerte Meinung, ohne daß irgendwelche Repressalien die Folge sind. Gewisse technische Bedingungen, die den Massenkommunikationsmitteln eigen sind – wie die Veränderung des Zahlenverhältnisses zwischen Sprechern und Hörern – mögen die Gewährleistung des Widerspruchsrechtes beschränken. Dann gibt es oft informelle, auf Konvention und den ungeschriebenen Gesetzen der Meinungsbildung beruhende Regeln, die festlegen, wer wann und wie lange sprechen darf. Solche Regeln mögen mit den formellen Vorschriften und den institutionellen Normen, die offiziell den Vorgang der Nachrichtenübermittlung und Meinungsbildung regeln, übereinstimmen oder auch nicht. Im extremen Fall können wir uns ein Meinungsmonopol gegenüber einem völlig machtlosen Publikum vorstellen, bei dem der Einzelne nicht einmal in privatem Kreise die Möglichkeit zum Widerspruch besitzt. Im Falle des anderen Extremes müssen es die Bedingungen zulassen und müssen feste Regeln garantieren, daß die Meinungsbildung auf der Grundlage und unter den Voraussetzungen der Gleichberechtigung erfolgt.

3. Wir müssen weiterhin das Verhältnis zwischen der Entstehung einer Auffassung und ihrer Verwirklichung im gesellschaftlichen Handeln in Betracht ziehen; mit anderen Worten: Wir müssen feststellen, inwieweit die öffentliche Meinung wirk-samen Einfluß auf die bedeutungsvollen Entscheidungen besitzt. Die Möglichkeit, daß die Menschen ihre Auffassung gemeinsam in die Tat umsetzen, ist selbstver-ständlich durch ihre Stellung innerhalb der Gesamtstruktur der Machtverhältnisse bedingt. Die Struktur mag so geartet sein, daß sie diese Möglichkeit von vornher-ein ausschließt, sie mag solches Handeln zulassen, vielleicht gar dazu ermutigen. Die Machtstruktur kann gesellschaftliche Aktion auf die Lokalebene beschränken, aber auch den Bereich, in dem solches Handeln möglich ist, erweitern. Sie kann die Aktion nur in Einzelfällen zulassen oder aber ihre Kontinuität gewährleisten.
4. Schließlich müssen wir uns noch damit befassen, bis zu welchem Grade die insti-tutionelle Autorität durch ihre Sanktionen und Kontrollen die Öffentlichkeit be-einflußt. Dabei geht es um das Problem, inwieweit die Öffentlichkeit von der ein-gesetzten Autorität wirklich unabhängig ist. Um wiederum die beiden Extreme aufzuzeigen: In dem einen Falle würde es kein Vertreter der formellen Autorität versuchen dürfen, die Öffentlichkeit zu beeinflussen. Im anderen würde die Öff-entlichkeit durch Überwachung mittels staatlicher Agenten und durch Schaffung einer Atmosphäre allgemeinen Mißtrauens in die Uniformität hineingezwungen werden. Man mag sich hier des von den Nationalsozialisten angewandten Block-wart-Systems erinnern, auch an das »Kumi« im Japan des 18. Jahrhunderts oder an die Zellenstruktur in der Sowjetunion. Im einen Fall fiele die Struktur der Machtverhältnisse genau mit Ebbe und Flut des Einflusses öffentlicher Diskussion zusammen, im andern Fall gäbe es gar kein solches Auf und Ab.

Durch Kombination der eben aufgezeigten Gesichtspunkte können wir kleine Modelle oder Skizzen der verschiedensten Gesellschaftstypen entwerfen. Da das »Problem der öffentlichen Meinung«, wie es uns beschäftigt, durch den Niedergang der klassischen bürgerlichen Öffentlichkeit bestimmt wird, brauchen wir uns an dieser Stelle nur mit zwei Typen zu beschäftigen: Öffentlichkeit (im klassischen Sinne) und Masse.

In einer klassischen Öffentlichkeitsgesellschaft, wie wir sie verstehen wollen, gibt es er-stens im Durchschnitt genauso viele Menschen, die Meinungen formulieren, wie Men-schen, die die formulierte Meinung entgegennehmen, sind zweitens die öffentlichen In-formationenmittel derart organisiert, daß die Möglichkeit des unmittelbaren Wider-spruchs gegen eine öffentlich geäußerte Meinung gegeben ist. Die Meinung, die sich als Ergebnis derartiger Diskussionen herausgebildet hat, kann drittens ohne jede Behinde-rung in wirksames Handeln umgesetzt werden, und das, wenn erforderlich, sogar auch gegen die eingesetzte Autorität; viertens darf der Staat keinen Einfluß auf die Öffent-lichkeit nehmen, so daß sie in ihren Äußerungen und Handlungen mehr oder weniger autonom ist. Wenn solche Bedingungen herrschen, dann haben wir das Arbeitsmodell eines »Gemeinwesens von Öffentlichkeiten« vor uns. Dieses Modell stimmt genau mit den verschiedenen Voraussetzungen der klassischen Theorie von der Demokratie über-ein.

Beim anderen Extrem, in einer Massengesellschaft, gibt es erstens viel weniger Perso-nen, die einer Meinung Ausdruck geben, als Personen, die eine fertige Meinung bezie-hen. Das Gemeinwesen von Öffentlichkeiten wird zu einer abstrakten Summe von Ein-zelpersonen, die ihre Eindrücke nur von den Massenkommunikationsmitteln empfan-gen; zweitens sind die vorherrschenden Kommunikationsmittel derart organisiert, daß es dem Einzelnen schwerfällt oder sogar unmöglich ist, unmittelbar und wirksam zu wi-dersprechen; drittens wird die Umsetzung von Meinung in Aktion vom Staat, der die Wege eines solchen Handelns bestimmt und überwacht, kontrolliert; viertens besitzt die Masse keinerlei Unabhängigkeit von den Institutionen; im Gegenteil, die Vertreter der autorisierten Institutionen durchdringen die Masse und beschränken auf diese Weise

auch noch den Rest von Selbständigkeit, der in der Meinungsbildung durch Diskussion noch vorhanden war.

Am leichtesten fällt die Unterscheidung zwischen »Öffentlichkeit« und »Masse«, wenn wir die vorherrschenden Kommunikationsmittel vergleichen: In einer Gesellschaft von Öffentlichkeitsgruppen ist Diskussion das vorherrschende Mittel der Meinungsbildung, wobei die Massenkommunikationsmittel, soweit sie überhaupt existieren, einfach dazu dienen, die Diskussion zu befruchten und auf eine breitere Basis zu stellen, indem sie die eine primäre Öffentlichkeitsgruppe mit den Diskussionen der anderen bekannt macht. In einer Massengesellschaft dominieren die Massenkommunikationsmittel, und die verschiedenen Öffentlichkeitsgruppen werden zu bloßen Meinungsmärkten gemacht; alle sind der Beeinflussung durch die Massenkommunikationsmittel ausgeliefert.

13.3 Ausdehnung der Meinungsmärkte

Von welchem Blickwinkel aus wir auch die Entwicklung betrachten, wir werden bei der Untersuchung des Zustandes der Öffentlichkeit feststellen müssen, daß wir auf dem Wege zur Massengesellschaft schon beträchtlich vorangeschritten sind. Am Ende des Weges wartet der Totalitarismus wie im nationalsozialistischen Deutschland und im kommunistischen Rußland. Aber so weit sind wir in Amerika noch nicht. Im heutigen Amerika beherrschen die »Meinungsmärkte« die primären Öffentlichkeitsgruppen noch nicht ganz. Wir können jedoch deutlich wahrnehmen, daß zahlreiche Erscheinungen des öffentlichen Lebens der Gegenwart mehr die Züge einer Massengesellschaft als einer Öffentlichkeitsgesellschaft aufweisen.

Was hier vor sich geht, kann wiederum in Begriffen beschrieben werden, die von der historischen Parallele zwischen wirtschaftlichem Markt und Meinungsbildung in der Öffentlichkeit abgeleitet sind. Kurz gesagt, es findet eine Entwicklung statt, die von breit gestreuten kleinen Machtfaktoren zur konzentrierten Machtballung und dem Versuch führt, eine monopolisierte Kontrolle mit Hilfe riesiger Machtzentren einzurichten, die in ihrer wahren Bedeutung nicht sofort klar erkennbar sind und als Zentren von Manipulation und öffentlicher Autorität fungieren. Die kleine, nur die unmittelbare Nachbarschaft versorgende Werkstatt ist durch die Anonymität des das ganze Land umfassenden Konzerns ersetzt worden: Massenreklame hat die persönliche und wechselseitige Meinungsbeeinflussung zwischen Händler und Kunden ersetzt. Der politische Führer vertraut seine Rede einem nationalen Nachrichtennetz an und spricht, mit sorgfältig auf Publikumswirkung berechneten Pointen, zu Millionen von Menschen, die er niemals im Leben sah und auch niemals zu Gesicht bekommen wird. Ganze Berufsgruppen sind in das Geschäft der »Meinungsmache« eingestiegen und manipulieren die Öffentlichkeit gegen Bezahlung nach dem Willen ihrer Geldgeber.

Innerhalb einer echten Primärgruppe der Öffentlichkeit findet ein Wettstreit der Meinungen statt, und zwar zwischen Menschen, von denen jeder einzelne eine Ansicht vertritt, die seinen Interessen und Erfordernissen dient. Aber in der Massengesellschaft findet die Auseinandersetzung, wenn überhaupt, nur zwischen den Manipulatoren, die die Massenkommunikationsmittel beherrschen, auf der einen und den der Propaganda ausgesetzten Menschen auf der anderen Seite statt.

Unter diesen Bedingungen überrascht es nicht, daß sich schließlich eine Auffassung herausbilden konnte, die die öffentliche Meinung nur als Reaktion (»Antwort« wäre nicht richtig) auf die Offenbarungen der Massenkommunikationsmittel ansieht. Wenn wir uns diesen Standpunkt zu eigen machen, dann ist die Öffentlichkeit nur noch ein Kollektiv von Einzelpersonen, die der Beeinflussung durch die Massenkommunikationsmittel ausgesetzt und gegenüber ihren Suggestionen und Manipulationen völlig hilflos sind. Die Tatsache der allgemeinen Meinungsmanipulation von zentralen Kon-

trollpunkten aus bedeutet nicht mehr und nicht weniger als die Ausschaltung der früheren Vielzahl kleiner »Meinungsproduzenten« und »Meinungsverbraucher« im Rahmen eines freien und ausbalancierten Marktes.

In offiziellen Kreisen ist der Begriff »Öffentlichkeit« selber zu einem Phantom geworden, was den Niedergang offen zutage treten läßt. Das hat Walter Lippmann schon vor dreißig Jahren festgestellt. Vom Standpunkt der Macht-Elite aus sind einige der Kräfte, die ihre Ansprüche laut verkünden, leicht einzuordnen – zum Beispiel als »die Arbeiterschaft« oder »die Unternehmer«, andere vielleicht als »die Farmer«, während die Masse derjenigen, die nicht so einfach identifiziert und eingruppiert werden können, als »Öffentlichkeit« bezeichnet wird. Gebrauchte man den Begriff in dieser Weise, dann setzt sich die Öffentlichkeit aus den Nichtidentifizierten und den Nichtorganisierten in einer Welt fest umrissener parteilicher Interessen zusammen. Ihre einzelnen Glieder sind, soziologisch gesehen, guterzogene und gutbezahlte Intellektuelle, vor allem Universitätsprofessoren, ferner die nicht in Gewerkschaften organisierten Arbeitnehmer, insbesondere aus der Angestelltenschicht, dazu noch die Angehörigen freier Berufe und kleine Geschäftsleute.

Unter Zugrundelegung dieser, nur noch schwach an den althergebrachten klassischen Inhalt erinnernden Bedeutung des Begriffes besteht die Öffentlichkeit also aus jenen Resten der alten und neuen Mittelschichten, deren Interessen nicht klar umrissen und formuliert sind und nicht mit genügendem Nachdruck vertreten werden. In einer merkwürdigen Verwendung des Wortes »Öffentlichkeit« wird der sogenannte »nicht interessengebundene Experte« oftmals zu ihrem Wortführer. Obwohl er gut informiert ist, nimmt er doch niemals eine klare Haltung zu öffentlichen Streitfragen ein, die von den Interessenvertretern aufgeworfen werden. Das sind dann die »Sprecher der Öffentlichkeit« in Verwaltungsräten, Kommissionen, Wirtschaftsausschüssen usw. Demnach ist »Öffentlichkeit« heute gleichbedeutend mit unbestimmter Zielsetzung (genannt: »Aufgeschlossenheit«), mangelnder innerer Beteiligung an öffentlichen Belangen (auch: »Vernunft«) und mit notorischer Uninteressiertheit (genannt: »Toleranz«).

Einige hauptberufliche Vertreter dieser »Öffentlichkeit« beginnen ihre Karriere sehr jung, zum Beispiel in einem Vermittlungsausschuß zwischen Gewerkschaften und Unternehmern, und machen es sich zum Prinzip, immer informiert zu sein, ohne jemals dabei eine klare Stellung zu beziehen. Daneben gibt es viele andere, die nicht so im Vordergrund stehen, sich aber jene Professionellen zum Vorbild gewählt haben. Der einzige Schönheitsfehler bei der ganzen Angelegenheit ist, daß sie sich zwar so benehmen, als wären sie unparteiische Richter, aber dabei doch keinesfalls auch die Macht von Richtern besitzen. Aus diesem Grunde fallen ihre kühle Vernunft, ihre Toleranz und ihre Aufgeschlossenheit meist gar nicht ins Gewicht, wenn es um die Gestaltung menschlichen Zusammenlebens geht.

13.4 Bedeutungslosigkeit freiwilliger Vereinigungen – Herrschaft der Interessenvertreter

Alle Entwicklungstendenzen, die den Niedergang des Politikers und der Gleichgewichtsgesellschaft hervorgerufen haben, sind auch von entscheidendem Gewicht bei der Umwandlung der Öffentlichkeitsgesellschaft in eine Massengesellschaft. Eine der wichtigsten Strukturwandlungen, die hierbei eine Rolle spielen, ist die zunehmende Bedeutungslosigkeit freiwilliger Zusammenschlüsse als echter Instrumente der Öffentlichkeit. Wie wir bereits gesehen haben, hat die Herrschaft des Funktionärs in den wirtschaftlichen, militärischen und politischen Groß-Organisationen die Wirkungsmöglichkeiten aller freiwilligen Vereinigungen, die zwischen Staat und Wirtschaft einerseits und Familie und Einzelperson auf der anderen Seite ihr Betätigungsfeld haben, stark beschnitten. Nicht nur, daß die Institutionen der Machtausübung riesige Ausmaße angenommen haben und bis zur Unübersichtlichkeit und Unzugänglichkeit zentralisiert worden sind – sie haben gleichzeitig an politischer Substanz verloren und in erster Linie administrativen Charakter angenommen. Und mit dieser bedeutungsvollen Veränderung der gesellschaftlichen Struktur hat auch die organisierte Öffentlichkeit ihren Niedergang erlebt.

- Denken wir in **Mengenbegriffen**, dann wurde die Umwandlung der Öffentlichkeit zur Masse sehr gefördert durch die Verwandlung einer politischen Öffentlichkeit von begrenztem Umfang (begrenzt durch Besitz und Erziehung, aber auch durch Geschlecht und Alter) in eine zahlenmäßig ungeheuer vergrößerte Masse, die keine Qualifikationen außer der Staatsbürgerschaft und dem Lebensalter mehr besitzt.
- Geht man von der **Organisation** aus, so wurde diese Umwandlung durch die von der Einzelpersonlichkeit und seiner Gemeinschaft weg- und zur freiwilligen Vereinigung und zur Massenpartei hinführende Entwicklung der Machtzentren unterstützt.

Die freiwilligen Zusammenschlüsse sind so groß geworden, daß sie tatsächlich Einfluß besitzen; aber gleichzeitig sind sie nun zu groß, als daß sie vom Einzelnen her noch beeinflussbar wären, wenn er in der allgemeinen Diskussion Programm und Politik der Organisation, der er angehört, mitgestalten will. Folglich haben umgekehrt die freiwilligen Vereinigungen, zusammen mit anderen, älteren Institutionen, ihren festen Zusammenhang mit dem Einzelnen verloren. Immer mehr Menschen werden in die politische Arena hineingezogen, und die Organisationen werden zu Massenorganisationen. Und je mehr die Macht des Einzelnen von solchen Massenvereinigungen abhängig wird, desto geringer wird die Möglichkeit seiner Einflußnahme auf die Organisation.

Massendemokratie bedeutet nichts anderes als Wettstreit mächtiger und zahlenmäßig großer Interessengruppen und Vereinigungen, die zwischen dem Mann am Steuer in Regierung, Konzern und Armee und dem Willen des einzelnen Staatsbürgers als Teile der Öffentlichkeit stehen. Da diese Vereinigungen der mittleren Ebene das wichtigste Verbindungsglied zwischen dem Einzelnen und den Männern am Steuer darstellen, ist das Verhältnis, in dem sich der Einzelne zu diesen Organisationen befindet, von entscheidender Bedeutung. Denn nur durch sie kann er – wenn überhaupt – selber Macht ausüben.

Die Kluft zwischen den Mitgliedern und den Führern solcher Massenorganisationen wird immer größer. Sobald jemand es zur Führungsstellung in einer Organisation gebracht hat, die groß genug ist, Einfluß auszuüben, wird er mit großer Wahrscheinlichkeit seiner Vereinigung als Werkzeug ihrer Politik verlorengelassen. Das geschieht, weil er erstens interessiert ist, seine Führungsposition in der Organisation, oder besser seine Herrschaft über die Organisation aufrechtzuerhalten; weil er zweitens sich nun nicht

mehr als bloßen Beauftragten seiner Organisation, sondern als Angehörigen einer »Elite« betrachtet, die sich aus seinesgleichen zusammensetzt. Diese Tatsachen wiederum haben zur Folge, daß drittens ein großer Unterschied in der Art und Weise besteht, wie die wichtigen Angelegenheiten zuerst exklusiv von den Mitgliedern der Elite diskutiert und vorbereitet werden und wie sie dann den Mitgliedern der verschiedenen Massenvereinigungen zur Beschlußfassung vorgelegt werden. Denn jede Entscheidung, die gefällt wird, muß auf die Belange jener Rücksicht nehmen, die Einfluß besitzen – das sind die anderen Elitekreise –, aber auch der Masse der Mitglieder muß man sie »verkaufen«, das heißt verständlich machen.

Die Kluft zwischen Sprecher und Zuhörer, zwischen Macht und Öffentlichkeit, führt weniger zu einem ehernen Gesetz der Oligarchie als zu einer Herrschaft der Interessenvertreter: In dem Maße, wie die Interessenverbände an Einfluß gewinnen, haben ihre Funktionäre die Möglichkeit, das, was sie als Meinung »repräsentieren«, auch zu organisieren. So sind die Wahlen in Amerika heutzutage, wie wir schon gesehen haben, nichts anderes als der Kampf zweier riesiger, schwer lenkbarer Parteien, auf die der Einzelne keinen spürbaren Einfluß hat und von denen keine jemals in der Lage ist, einen psychologisch eindrucksvollen Sieg oder eine politisch eindeutige Mehrheit zu erringen. In dieser Hinsicht weisen die großen Parteien die gleichen Grundzüge auf wie andere Massenorganisationen.²⁹⁰

Wenn wir nun behaupten, daß der Mensch der Massengesellschaft kein Bewußtsein irgendeiner politischen Zugehörigkeit besitzt, so denken wir dabei eher an eine politische Tatsache als an ein subjektives Gefühl. Wir denken dabei (erstens) an eine bestimmte Art und Weise der Zugehörigkeit zu (zweitens) einer bestimmten Art von Organisation.

1. Die Art und Weise der Zugehörigkeit, die hier gemeint ist, beruht auf der festen Überzeugung von den guten Zielen einer Organisation und den lauterer Absichten ihrer Führer. Ein solches Gefühl würde es den Mitgliedern erlauben, sich ganz und gar mit der Organisation zu identifizieren. »Zugehörigkeit« in diesem Sinne macht die Vereinigung zu einem psychologischen Zentrum des Ichs. Man nimmt bewußt und aus freien Stücken ihre Wertmaßstäbe und Bestrebungen in das eigene Gewissen auf, wodurch man zwar echten Anteil an der Gestaltung der Organisation hat, aber die Organisation ihrerseits gestaltenden Einfluß auf das eigene Ich gewinnt. Ein solches Zugehörigkeitsgefühl zu einer politischen Organisation kennen wir jedoch in unserem Zeitalter nicht.
2. Die Art von Organisation, an die wir hier denken, ist eine freiwillige Vereinigung, welche die drei folgenden Grundzüge aufweist:
 - Erstens ist sie ein Forum, in dem jede vernünftige Meinung formuliert und ausgesprochen werden kann;
 - zweitens ist sie eine Einrichtung, die in der Lage ist, zweckmäßige Schritte zu unternehmen, und das auch tut;
 - drittens besitzt sie genügend Macht, verglichen mit anderen organisierten Machtgruppen, um im politischen Kräftefeld eine Rolle zu spielen.

Weil die Menschen keine psychologisch für sie bedeutungsvollen Organisationen finden, die auch zugleich politisch einflußreich sind, sind sie sich ihrer politischen Loyalitätsgefühle oftmals ganz und gar nicht sicher. Die einzigen Zentren der Machtentfaltung von weitreichender Bedeutung sind heute die ungeheuren Konzerne, die unerreichbare Regierung und die straffe Militärorganisation. Zwischen diesen großen Blöcken einerseits und der Familie und der kleinen Gemeinde andererseits gibt es keine Vereinigungen, die einen Übergang bilden, in denen der Mensch sich geborgen und mit denen er sich mächtig fühlen könnte. Es gibt in Wirklichkeit nur sehr wenig von dem, was man als lebendigen Wettstreit politischer Meinungen ansehen könnte. Stattdessen haben wir

an der Spitze die Regierung und darunter nichts als ein politisches Vakuum. Die Primärgruppen der Öffentlichkeit sind jetzt entweder so klein, daß sie einfach überrannt werden und deshalb das verlorene Spiel aufgeben, oder aber sie sind so groß, daß sie nur mehr ein weiterer Ausläufer des allgemeinen Machtgefüges und somit dem Einzelnen ebenfalls unerreichbar sind.

Von öffentlicher Meinung kann nur in einem Land die Rede sein, wo die Menschen, die nicht der Regierung angehören, das Recht beanspruchen, ihre politische Meinung frei und öffentlich auszusprechen; wo sie darüber hinaus erwarten, daß diese Meinung die Politik, die Handlungen und die Zusammensetzung der Regierung bestimmt oder zumindest beeinflusst.²⁹¹ In diesem rein formalen Sinn hat es in den Vereinigten Staaten stets eine öffentliche Meinung gegeben, und es gibt sie noch. Und doch hat, als Folge der modernen Entwicklung, dieses Recht – wenn es noch als Recht existiert – vieles von seiner ursprünglichen Bedeutung verloren. Die alte Welt der freiwilligen Vereinigungen war genauso verschieden von der neuen Welt der Massen-Vereinigungen wie Thomas Paines Methode der Nachrichtenverbreitung durch Handzettel von der Welt der Massenmedien.

Seit der Französischen Revolution haben die konservativen Denker mit großer Besorgnis den wachsenden Einfluß der Öffentlichkeit beobachtet. Die Öffentlichkeit war für sie »die Masse« oder etwas ähnliches. »Das gemeine Volk ist souverän geworden, und die Flut der Barbarei wächst«, schrieb Gustave Le Bon. »Das göttliche Recht der Massen ist im Begriff, das göttliche Recht der Könige zu ersetzen«, und schon wird »das Schicksal von ganzen Nationen durch die Massen bestimmt und nicht mehr durch den Rat der Fürsten.«²⁹² Im 20. Jahrhundert haben sich liberale, ja sogar sozialistische Denker dieser Meinung angeschlossen, wobei sie sich allerdings mehr auf den Begriff der »Massengesellschaft« konzentrierten. Von Le Bon bis Emil Lederer und Ortega y Gasset kannte man den Klagegesang vom wachsenden Einfluß der Massen.

Aber man kann mit Sicherheit sagen, daß jene Autoren, die die Massen für allmächtig hielten oder zumindest meinten, die Entwicklung werde zu diesem Zustand führen, nicht recht behalten haben. Wie Chakhotin ganz richtig erkannt hat, ist der Einfluß autonomer Gruppen im politischen Leben im Abnehmen begriffen.²⁹³ Außerdem ist der geringe Einfluß, den sie noch besitzen, auch noch von oben gesteuert; man kann sie nun nicht mehr als eine Öffentlichkeit betrachten, die Handlungsfreiheit besitzt, sondern nur noch als Masse, die sich in entscheidenden Auseinandersetzungen in die Rolle einer demonstrierenden Menge hineinmanipulieren läßt. Die Öffentlichkeit wird zur Masse, und die Masse kann zur Menge werden; und wenn es sich darum handelt, die Menge zu manipulieren, findet die psychologische Vergewaltigung mittels der Masseninformationsmittel eine wirkungsvolle Ergänzung durch aufpeitschende Reden. Danach gehen die Menschen bereitwillig auseinander und sind wieder nichts als eine amorphe Masse, die sich leiten läßt.

In allen Gesellschaftssystemen der Gegenwart verlieren die unabhängigen Vereinigungen, die zwischen den verschiedenen Klassen und dem Staate vermitteln, ihre Wirksamkeit als Organe vernünftiger Meinungen und als Instrumente planmäßiger Verwirklichung politischen Willens. Solche Organisationen mögen mit voller Absicht aus den Angeln gehoben worden sein, um sie dadurch in passive Instrumente der herrschenden Gewalten zu verwandeln. Aber es kann auch geschehen, daß sie langsam dahinsiechen, da man angesichts der übermächtigen zentralisierten Machtmittel keinen Gebrauch mehr von ihnen macht. Ganz gleich, ob diese Vereinigungen innerhalb einer Woche zerstört werden oder sich noch eine Generation lang mühsam halten können: An ihre Stelle treten in praktisch jedem Bereich menschlichen Lebens zentralisierte Organisationen. Diese übernehmen nun, unterstützt durch alle ihnen zur Verfügung stehenden modernen Machtmittel, die Führung der terrorisierten oder – je nachdem – nur eingeschüchtern Massen.

13.5 Funktionen der Massenmedien

Die institutionellen Faktoren, die das Entstehen der Massengesellschaft mit sich bringen, sind in erheblichem Umfang nur Elemente einer allgemeinen und unpersönlichen Entwicklungstendenz. Die Überreste der alten Öffentlichkeit sind aber auch durchaus »persönlichen« und bewußt arbeitenden Kräften ausgesetzt. Die Verbreiterung der politischen Basis im Zusammenhang mit den schönen Phrasen von demokratischer Selbstbestimmung und mit den zur Verfügung stehenden wirksamen Organen zur Überzeugung der Massen hat die »Öffentlichkeit« zum Objekt intensiver Bemühungen gemacht, die auf zunehmende Kontrolle, Manipulation und Einschüchterung ausgerichtet sind.

In den Bereichen von Militär, Wirtschaft und Politik fühlt man sich oft recht unbehaglich in seiner großen Machtbefugnis angesichts des leicht erregbaren Verdachtes der Massen, und deshalb ist auch die »Meinungsmache« jetzt für die Mächtigen und alle, die es sein wollen, zu einer unentbehrlichen Technik geworden. Das auf Besizende und Gebildete beschränkte Wahlrecht ist durch das allgemeine Wahlrecht ersetzt worden – und damit kam die Zeit der intensiven Wahlkampagnen. An die Stelle des kleinen Berufsheeres des 18. Jahrhunderts ist die Masse der Wehrpflichtigen getreten – und mit ihnen kam das Problem der nationalistischen Moral auf. Die kleine Werkstatt wurde durch die Massenproduktionsindustrien ersetzt – und der das ganze Land umfassende Reklamerummel setzte ein.

Im gleichen Maße wie sich die Institutionen ausdehnten und zentralisierten, erweiterten auch die »Meinungsmacher« ihr Arbeitsfeld und verstärkten ihre Bemühungen. Die Entwicklung von Instrumenten der Meinungsmache lief der Ausdehnung und dem Ausbau der anderen großen Institutionen, die die moderne Massengesellschaft hervorgebracht haben, durchaus parallel. Folglich hat die moderne Elite, zusätzlich zu den ihr ohnehin zur Verfügung stehenden Machtmitteln, die der Verwaltung und Ausbeutung, aber auch der Gewaltanwendung dienen, Werkzeuge zur psychologischen Manipulation in die Hände bekommen, die an Wirksamkeit alles bisher Dagewesene übertreffen. Dazu gehören sowohl die durch Gesetz erzwungene allgemeine Erziehung wie auch die Organe der Masseninformation.

Frühe Beobachter vertraten die Ansicht, daß Wachstum und Ausbreitung der modernen Informationsmittel den Kreis der Primärgruppen-Öffentlichkeit erweitern und anregen würden. Solche optimistischen Kommentatoren, die in der Zeit vor der Erfindung des Radios, des Fernsehens und des Kinos lebten, sahen im Aufkommen neuzeitlicher Informationsmittel einzig und allein die Möglichkeit, den Horizont und die Intensität der persönlichen Diskussion zu vergrößern. »Die Gegebenheiten der neuen Zeit«, so schrieb Charles Cooley, »erweitern den Wettstreit der Ideen unendlich. Alles was sein Überdauern nur dem Mangel an Vergleichen verdankt, ist zum Aussterben verurteilt; denn die Ideen, die dem wählenden Verstand wahrhaft entsprechen, werden um so mehr hochgehalten und verbessert werden.«²⁹⁴ Cooley befand sich noch im Bann des Zusammenbruchs, den der auf Konventionen beruhende Konsensus lokalen Gemeinschaftslebens erfuhr, und sah in den neuen Informationsmitteln nur einen Weg zur Förderung der Diskussions-Dynamik klassischer Demokratie. Gleichzeitig erhoffte er eine freiere Entfaltung der einzelnen Persönlichkeit und eine weitere Verbreitung vernünftigen Urteils.

Niemand kennt wirklich alle Funktionen der Massenmedien. Denn sie sind wahrscheinlich so allumfassend in ihrer Wirksamkeit, so unauffällig und doch durchdringend, daß sie mit den uns heute zur Verfügung stehenden Methoden soziologischer Forschung nicht erfaßbar sind. Aber wir haben jetzt begründete Veranlassung zu glauben, daß diese Organe weniger dazu beigetragen haben, die Diskussion der Primär-Öffentlichkeit zu beleben und zu bereichern, als sie in eine Reihe von Märkten derselben Organe innerhalb einer Massengesellschaft zu verwandeln. Ich denke hier nicht allein an das Zahlen-

verhältnis zwischen Sprecher und Empfänger und die beschränkte Möglichkeit zum Widerspruch, noch denke ich nur an die gewaltsame Abstumpfung und Stereotypisierung unserer Sinnesorgane durch die Methoden, mit deren Hilfe die Masseninformativsmittel unsere Aufmerksamkeit zu fangen suchen. Ich denke hier insbesondere an eine bestimmte Art psychologischen Analphabetentums, das durch die Informationsorgane begünstigt wird. Sie findet ihren Ausdruck in verschiedenen Erscheinungen:

1. **Nur sehr wenig von unserem Wissen über die gesellschaftlichen Gegebenheiten der Welt haben wir durch eigene Erfahrung gelernt.** Die meisten unserer bildhaften Vorstellungen haben wir eben von diesen Informationsorganen empfangen. Das führt oftmals so weit, daß wir nicht einmal das glauben, was wir mit eigenen Augen gesehen haben, bevor wir es nicht in der Zeitung gelesen oder im Radio gehört haben.²⁹⁵ Die Informationsorgane versorgen uns nicht nur mit Nachrichten, sie beeinflussen und leiten sogar unsere Erfahrungen. Unsere Maßstäbe für Glaubhaftigkeit und Wahrheit, unsere Vorstellung von der Wirklichkeit werden mehr und mehr von diesen Masseninformativsmitteln statt von unserer eigenen bruchstückhaften Erfahrung bestimmt.

Daraus folgt, daß sogar dann, wenn der Einzelne die Ereignisse persönlich und direkt miterlebt, seine Erfahrung nicht primär und direkt ist: sie bleibt auf wenige klischeeartige Vorstellungen festgelegt. Solche feststehenden Vorurteile auszurotten, um alles wieder unbefangen sehen zu können, bedarf langer und systematischer Übung. Zum Beispiel sollte man doch annehmen, daß alle Menschen, wenn sie eine Wirtschaftskrise durchmachen, sie auch am eigenen Leibe »erfahren« und daß sie an Hand dieser Erfahrungen alle Verharmlosungen, die von den Informationsorganen verbreitet werden, ablehnen oder doch zumindest kritisch betrachten. Und doch muß die Erfahrung einer solchen strukturellen Veränderung organisiert und interpretiert werden, um jemals Einfluß auf die Gestaltung der öffentlichen Meinung gewinnen zu können.

Aber jene Erfahrung, die als Basis für einen Widerstand gegen die Masseninformativsmittel dienen könnte, kann niemals eine direkte Erfahrung bloßer Tatsachen sein, sondern nur eine Erfahrung von Interpretationen und Bedeutungen. Wenn wir das Wort »Erfahrung« überhaupt ernsthaft verwenden wollen, muß Interpretation mit ihr verbunden sein. Die Fähigkeit, Erfahrungen dieser Art zu machen, ist gesellschaftlich bedingt. Wie bereits gesagt, vertraut der Einzelne seiner Erfahrung so lange nicht, bis sie nicht durch Dritte oder durch die Informationsorgane ihre Bestätigung gefunden hat. Gewöhnlich erkennt man keine direkte Erfahrung an, wenn sie vorhandene Loyalitätsgefühle und vorgefaßte Ansichten verletzt. Wenn eine Erfahrung anerkannt werden soll, dann muß sie Gefühle befriedigen und rechtfertigen, die oft nur im Unterbewußtsein vorhanden und doch die bestimmenden Faktoren für die ideologische Loyalität des Einzelnen sind.

Den stereotypen Leitbildern, die man unter dem Begriff »Loyalität« zusammenfaßt, liegen Ansichten und Gefühle zugrunde, die bestimmten Symbolen und Emblemen gelten. Sie geben die Form, in der der Mensch seine gesellschaftliche Umgebung sieht, und lenken ihn bei der Bildung seiner Meinung über die Ereignisse. Sie sind das Ergebnis früherer Erfahrungen, das die gegenwärtigen und zukünftigen Erfahrungen beeinflusst. Es versteht sich von selbst, daß sich der Einzelne dieser Loyalitätsgefühle häufig nicht bewußt ist und meist auch gar nicht in der Lage ist, diese Gefühle in Worte zu fassen. Aber diese stereotypen Klischees rufen die Annahme oder Ablehnung bestimmter Meinungen hervor, und zwar ist hier nicht so sehr die logische Schlüssigkeit als vielmehr ihre emotionale Übereinstimmung mit dem Leitbild maßgebend; dazu kommt noch ihre Eignung zur Zerstreuung von Ängsten und Sorgen. In diesem Sinne eine Meinung übernehmen heißt, daß sie einem das Gefühl verleiht, recht zu haben, ohne nachdenken zu müssen. Wenn auf diese Weise ideologische Leitbilder in Verbindung mit bestimmten

Meinungen auftreten, dann werden Ängste zerstreut, die durch Abweichungen des eigenen Denkens von der gebotenen Loyalität hervorgerufen wurden. Eine solche Ideologie führt zur Bereitschaft, eine vorgegebene Orientierung einfach hinzunehmen. Wenn das einmal geschehen ist, besteht weder eine emotionale noch eine verstandesmäßige Notwendigkeit mehr, den inneren Widerstand gegen einzelne Bestandteile dieser Grundorientierung zu überwinden. Ganz bestimmte Komplexe von Meinungen und Gefühlen werden zu einer vorgezeichneten Haltung und lösen Emotionen aus, die die Meinungsbildung des Menschen bestimmen.

Diese tieferen Überzeugungen und Gefühle stellen eine Art Linse dar, durch die die Menschen ihre Welt betrachten. Diese Linse bestimmt weitgehend darüber, welche Meinungen angenommen oder abgelehnt werden, und die Meinungen sind es, welche die Einstellung des Menschen zu den bestehenden Gewalten bestimmen. Vor dreißig Jahren schon erkannte Walter Lippmann solche von vornherein festliegenden Überzeugungen ganz richtig als Vorurteile: Sie hindern den Menschen daran, die Wirklichkeit richtig und angemessen zu beurteilen. Auch heute sind diese Überzeugungen nichts anderes als Vorurteile. Aber heutzutage kann man sie vielfach als »nützliche Vorurteile« bezeichnen, wie unangemessen und irreführend sie auch sein mögen. So unangemessen und irreführend wie die Vorurteile und der Scheuklappenrealismus der höheren Autoritäten und Meinungsmacher sind sie nicht. Diese »nützlichen Vorurteile« sind eine niedrigere Form des gesunden Menschenverstandes und als solche ein Faktor des Widerstandes. Aber wir müssen auch sehen, daß der gesunde Menschenverstand vor allem dann, wenn sich die gesellschaftlichen Verhältnisse so tiefgreifend und so rasch ändern wie heute, oft genug weder mit Gesundheit noch mit Verstand etwas zu tun hat. Auch dürfen wir nicht vergessen, daß der »gesunde Menschenverstand« unserer Kinder kaum noch das Ergebnis einer festen gesellschaftlichen Tradition sein wird als vielmehr das Produkt der Masseninformationsorgane, unter deren Einfluß sie stehen. Sie sind die erste Generation, die ihnen so stark ausgesetzt ist.

2. **So lange die Masseninformationsmittel noch nicht vollständig monopolisiert sind, ist dem Einzelnen immer noch die Möglichkeit gegeben, das eine Organ gegen das andere auszuspielen.** Er kann das, was gesagt wird, vergleichen und somit die eine oder die andere Meinung, die verbreitet wird, ablehnen. Je mehr zwischen den einzelnen Organen ein echter Wettbewerb herrscht, desto mehr kann sich der Einzelne gegen einseitige Information wehren. Aber wie wird diese Möglichkeit gegenwärtig genutzt? Vergleichen die Menschen wirklich die verschiedenen Berichte über Ereignisse und Entscheidungen; spielen sie wirklich die Informationen des einen Organs gegen die des anderen aus?

Die Antwort lautet: im allgemeinen nicht; nur sehr wenige vergleichen.

1. Wir wissen, daß die Menschen sehr dazu neigen, sich das Informationsorgan zu halten, mit dessen Meinung sie bereits übereinstimmen. Das ist eine Art Auswahl neuer Meinungen auf Grund vorausgegangener Meinungen. Es scheint, daß keiner sich bemüht, nach gegenteiligen Ansichten zu suchen, die vielleicht in anderen Organen vertreten werden. Bestimmte Magazine, Zeitungen und Radio-Programme haben oft ein ziemlich festes Publikum, wodurch die Wirkung ihrer Mitteilungen auf das Bewußtsein des Publikums noch verstärkt wird.
2. Die Möglichkeit, ein Organ gegen das andere auszuspielen, hat zur Voraussetzung, daß die verschiedenen Organe tatsächlich auch Verschiedenes sagen. Es muß ein echter Wettbewerb herrschen. Und gerade das ist nur beschränkt der Fall. Dem oberflächlichen Betrachter scheinen die Informationsorgane in einem recht vielfältigen Wettbewerb zu stehen; aber bei näherer Betrachtung erweist sich, daß es nur um die Konkurrenz verschiedenartiger Variationen

einiger weniger standardisierter Themen geht und selten um einen echten Widerspruch der Meinungen. Die Freiheit, bestimmte Probleme zur Debatte zu stellen, scheint mehr und mehr auf jene wenigen Interessengruppen beschränkt zu sein, die dauernden Zugang zu diesen Organen besitzen.

3. **Die Masseninformationsmittel haben nicht nur auf unsere Erfahrung der äußeren Wirklichkeit eingewirkt, sie haben auch unsere Selbsterfahrung beeinflusst.** Sie haben uns eine neue Identität und neue Vorstellungen von dem vermittelt, was wir gern sein möchten oder als was wir gern erscheinen würden. Mit den Verhaltensweisen, die uns die Masseninformationsmittel nahelegen, haben sie uns neue Maßstäbe der Selbstbeurteilung an die Hand gegeben. Mit den Begriffen der modernen Theorie vom Ich²⁹⁶ können wir sagen, daß die Informationsmittel dem Leser, Zuhörer und Zuschauer andere, größere und sich auf höherer Ebene bewegende Bezugsgruppen nahebringen. Diese Gruppen – seien sie wirklich existent oder nur in der Einbildung vorhanden, in unmittelbarer Reichweite oder nur erträumt, genau bekannt oder nur diffus wahrgenommen – sind der Spiegel, in dem er sich selber erblickt. Die Informationsorgane haben die Anzahl der Gruppen vervielfacht, nach denen wir uns umschaue, um unsere Vorstellung vom eigenen Ich bestätigt zu sehen. Darüber hinaus:

1. sagen die Informationsorgane dem Menschen in der Masse, wer er ist – sie verleihen ihm eine Identität;
2. sagen sie ihm, was er zu sein wünscht – sie geben ihm ein Ziel, das er zu erreichen hofft;
3. sagen sie ihm, wie er dieses Ziel erreichen kann – sie geben ihm die Methode an die Hand, und
4. zeigen sie ihm, wie er sich auf dem richtigen Weg fühlen darf, auch wenn er versagt hat – sie eröffnen ihm einen Fluchtweg.

Die Kluft, die sich zwischen der eigenen Person und ihren Zielen auftut, führt ihn dazu, entweder die empfohlene Methode anzuwenden oder den Fluchtweg zu suchen oder beides. Das ist wahrscheinlich die psychologische Grundbedeutung der modernen Masseninformationsmittel. Doch diese Formel entspricht keinesfalls den Bedürfnissen der Entwicklung des Menschen. Sie ist nichts als die Formel einer von den Informationsorganen erfundenen und aufrechterhaltenen Scheinwelt.

4. Bei der allgemeinen Verbreitung der Masseninformationsmittel ist es so weit gekommen, daß sie – insbesondere das Fernsehen – die Diskussion im kleinen Kreise verdrängen und die Möglichkeit für einen vernünftigen und geruhsamen Meinungsaustausch beseitigen. Sie stellen eine der wichtigsten Ursachen für die Zerstörung des Privatlebens in seiner vollen menschlichen Bedeutung dar. Das ist ein wichtiger Grund für die Tatsache, daß sie nicht nur als Erziehungsfaktor versagen, sondern sogar einen schlechten Einfluß ausüben: sie bringen dem Zuschauer oder Zuhörer die allgemeinen Ursachen seiner Sorgen und inneren Spannungen nicht zum Bewußtsein, sie helfen ihm auch nicht, Klarheit in seine nur dumpf empfundenen Ressentiments und halbdurchdachten Hoffnungen zu bringen, und versetzen den Einzelnen auch nicht in die Lage, die Grenzen seiner beengten Umwelt zu überschreiten oder auch nur deren Bedeutung für seine Person zu erkennen.

Die Informationsorgane versorgen den Hörer reichlich mit Informationen und vielen Nachrichten über die Ereignisse in der Welt, aber sie befähigen ihn selten, sein tägliches Leben auch wirklich mit diesen Realitäten des Weltganzen in Verbindung zu bringen. Sie zeigen die Zusammenhänge nicht auf, die zwischen den Informationen, die sie bieten, und den Sorgen, die der Einzelne empfindet, bestehen. Sie tragen nicht dazu bei, daß die Menschen eine rationale Einsicht in jene Spannungen erhalten, die im Einzel-

menschen selber ihren Ursprung haben oder als Spannungen des gesellschaftlichen Lebens von ihm nur reflektiert werden. Im Gegenteil, sie lenken ihn ab und verringern so seine Chance, sich selber und die Welt zu verstehen. Sie lenken seine Aufmerksamkeit auf künstlich erzeugte Zwangssituationen, die innerhalb der kurzen im Programm zur Verfügung stehenden Zeit gelöst werden, meist durch eine Gewalttat oder das, was man Humor nennt. Sie werden im Grunde überhaupt nicht gelöst. Die wichtigsten Spannungselemente, die die Ablenkung bewirken, beruhen auf der Kluft, die zwischen dem Nichthaben und dem Habenwollen irgendeines Gegenstandes oder einer schönen Frau besteht. Fast immer herrscht der allgemeine Ton angeregter Unterhaltung oder unterdrückter Spannung, aber es führt nirgendwohin und kann niemals irgendwohin führen.

Die Informationsorgane, wie sie heutzutage organisiert und verwandt werden, sind mehr als nur ein wichtiger Faktor unter anderen bei der Verwandlung Amerikas in eine Massengesellschaft. Sie sind auch eines der bedeutendsten Machtmittel, die der Elite des Reichtums und der Macht zur Verfügung stehen. Darüber hinaus gehören einige führende Leute der Meinungsindustrie selber zur Elite oder mindestens zu ihren wichtigsten Helfern.

Auf gleicher Ebene oder nur wenig darunter steht der Propagandist, der Werbefachmann, der die öffentliche Meinung schon im Entstehungsstadium kontrolliert und sie damit als eine willfährige Kraft mehr in die Berechnung des Spiels der Kräfte, der Steigerung des Prestiges, der Sicherung des Reichtums einbezieht. Im letzten Vierteljahrhundert hat die Einstellung dieser Manipulatoren eine Art dialektischer Wandlung erfahren.

Am Anfang war man, was die Möglichkeiten der Masseninformationsorgane angeht, sehr zuversichtlich. Worte gewinnen Kriege und verkaufen Seife; Worte bringen die Menschen in Bewegung oder besänftigen sie.

Die Kostenfrage ist das einzige Hemmnis für die Lenkung der öffentlichen Meinung in jede beliebige Richtung, um welche Frage es auch gehen mag.²⁹⁷

So sagte der Reklamefachmann der zwanziger Jahre. Der Glaube an die Allmacht der Masseninformationsmittel grenzte beinahe an Magie. Ein solcher Glaube kann nur so lange aufrechterhalten werden, wie die Öffentlichkeit Vertrauen hat. Die Öffentlichkeit verlor das Vertrauen. Die Informationsorgane sagen ja so vieles und versuchen sich in Übertreibungen zu überbieten; sie vereinfachen ihre Mitteilungen auf sträfliche Weise und heben sich gegenseitig auf, indem sie sich widersprechen. Die »Propaganda-Angst«, die als Reaktion auf die Lügen der Kriegszeit und die Ernüchterung der Nachkriegszeit folgte, war der Sache der Meinungsmacher nicht gerade dienlich, obwohl das Gedächtnis kurz und nur allzu leicht beeinflußbar ist. Jener Zweifel an der Magie der Informationsorgane schlug sich in einem Slogan der Werbemanager nieder: »Überredung der Massen genügt nicht!« schrieben sie nun auf ihr Banner.

In ihrer Enttäuschung beginnen sie nachzudenken, und indem sie nachdenken, kommen sie zu dem Schluß, daß man schließlich auch die gesellschaftlichen Zusammenhänge berücksichtigen muß. Um die Meinung und die Gewohnheiten der Menschen zu verändern, so sagen sie sich, müssen wir sehr genau das Milieu menschlichen Lebens und seine Verankerungen studieren. Neben der alten Massenüberredungstechnik müssen wir auch den persönlichen Einfluß irgendwie ins Spiel bringen; wir müssen die Menschen in ihrem unmittelbaren Umkreis ansprechen, und zwar müssen wir sie durch andere Menschen erreichen – durch diejenigen, mit denen sie täglich zusammenkommen und denen sie vertrauen: Wir müssen zu ihnen vordringen mit Hilfe einer Art Überredung in persönlicher Form. Wir dürfen uns nicht offen zeigen. Anstatt uns darauf zu beschränken, Ratschläge oder Befehle zu erteilen, müssen wir uns der Manipulation bedienen.

Nun ist dieser unmittelbare Umkreis, in dem die Menschen leben und der einen ständigen Einfluß auf sie ausübt, natürlich nichts anderes als unsere Primärgruppe der Öffentlichkeit. Jeder, der einmal Einblick in die Arbeit einer Public-Relations-Agentur gehabt hat, wird wissen, daß der primäre Öffentlichkeitskreis immer noch das große ungelöste Problem für die Meinungsfabrikanten darstellt. Negativ ausgedrückt: Man kann aus der Anerkennung des Einflusses, den das Milieu auf die öffentliche Meinung ausübt, schließen, daß die nachdenkende Öffentlichkeit den von den Masseninformationsmitteln vermittelten Meinungen Widerstand und Kritik entgegensetzt. Positiv ausgedrückt: Diese Anerkennung läßt den Schluß zu, daß die Öffentlichkeit sich nicht aus isolierten Einzelpersonen zusammensetzt, sondern vielmehr aus Personen, die nicht auf vorgefaßte Meinungen festgelegt sind, mit denen man rechnen muß, sondern sich auch noch ständig gegenseitig auf direkte, intime und schwer erfaßbare Art und Weise beeinflussen.

In ihrem Bemühen, die nachdenkende Öffentlichkeit zu neutralisieren oder ihren eigenen Zwecken dienstbar zu machen, versuchen die Meinungsmacher, eine Art Nachrichtenketten aufzubauen, mit der sie ihre Auffassungen nach unten weiterleiten können. Sollten sie soviel Macht besitzen, daß es ihnen möglich ist, direkt und offen auf die primären Öffentlichkeitskreise einzuwirken, so werden sie wahrscheinlich eine mehr autoritative Methode wählen; wenn sie jedoch eine solche Macht nicht besitzen und deshalb gezwungen sind, indirekt und verborgen hinter den Kulissen zu arbeiten, werden sie Methoden der Manipulation bevorzugen.

Autorität ist offenbare Macht, und ihr wird mehr oder weniger »freiwillig« gehorcht; Manipulation ist Machtausübung im geheimen, die jenen, die manipuliert werden, nicht sichtbar ist. Im Modellfall der klassischen Demokratie ist Manipulation kein Problem, weil ja die formelle Autorität ihren Sitz in der Öffentlichkeit selber hat oder bei den Deputierten liegt, die vom Volk bestellt oder abberufen werden. Auch in einer vollkommen autoritären Gesellschaftsordnung ist Manipulation kein Problem, da Autorität ganz offen mit den herrschenden Institutionen und ihren Sachwaltern, die in der Lage sind, diese Autorität direkt und offen durchzusetzen, identifiziert wird. Im Extremfall haben sie, um ihre Macht zu erhalten, es nicht nötig, sie zu verschleiern.

Manipulation wird immer dort ein Problem sein, wo gewisse Männer, die ihre Ziele durchsetzen wollen, zwar konzentrierte Macht, aber keine Autorität besitzen, oder wenn sie, aus welchen Gründen auch immer, nicht geneigt sind, diese Macht offen auszuüben. Unter solchen Bedingungen streben die Mächtigen danach, zu herrschen, ohne daß das wahre Ausmaß der ihnen zur Verfügung stehenden Macht offenbar wird. Sie möchten im geheimen, ohne öffentliche Legitimation, regieren. In einer derart gemischten Form, wie wir sie im heutigen Amerika vorfinden, wird die Manipulation zu einem wichtigen Mittel der Machtausübung. Die großen Entscheidungen werden von zahlenmäßig kleinen Kreisen gefällt, aber sie brauchen dazu die Zustimmung einer indifferenten oder widerwilligen Bevölkerung, für die sie keine anerkannte Autorität darstellen. Deshalb ist dieser kleine Kreis von Männern bestrebt, die Menschen in bereitwillige Entgegennahme oder sogar beifällige Unterstützung ihrer Entscheidungen und Meinungen oder wenigstens in die Ablehnung etwaiger Gegenansichten hineinzum manipulieren.

Rein *formell* liegt die Autorität »beim Volk«; aber in Wahrheit liegt die Macht, die Initiative zu ergreifen, nur bei zahlenmäßig kleinen Kreisen. Deshalb will die landläufige Strategie der Manipulation den Eindruck hervorrufen, daß das Volk, oder mindestens ein großer Teil des Volkes, »tatsächlich die Entscheidungen trifft«. Hier haben wir auch den Grund zu suchen, warum Männer, die Zugang zur Macht besitzen, oft die stilleren, verborgeneren Methoden der Manipulation bevorzugen.

Haben denn aber die Menschen heutzutage nicht eine bessere Erziehung genossen? Sollten wir nicht von der Ausbreitung einer zweckmäßigeren Erziehung ausgehen, statt uns mit den verheerenden Wirkungen der Massenbeeinflussung auseinanderzusetzen?

Darauf kann man nur antworten, daß die Massenerziehung in vieler Hinsicht ebenfalls zu einem solchen Organ der Massenbeeinflussung geworden ist. Einst hatte sich in unserem Land der Gedanke durchgesetzt, daß die vordringliche Aufgabe öffentlicher Erziehung eine politische sei. Sie sollte dem Staatsbürger mehr Wissen vermitteln und ihn dadurch lehren, die öffentlichen Angelegenheiten selber zu beurteilen. Später verlagerten sich die Ziele des Erziehungswesens vom politischen auf das wirtschaftliche Gebiet: Die Menschen sollten für die Ausübung besser bezahlter Berufe vorbereitet und dadurch in die Lage versetzt werden, im Leben voranzukommen. Das trifft besonders für die High-School-Bewegung zu, die daranging, den Bedarf an Angestellten auf öffentliche Kosten zu befriedigen. Die Erziehung hat sich weitgehend auf den Beruf hin ausgerichtet; ihre politische Aufgabenstellung ist in vielen Schulen zu einem Routinetraing in nationalistischer Loyalität herabgesunken.

Selbstverständlich ist die Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten für die spätere Berufsausübung eine wichtige Aufgabe, aber man sollte das nicht mit Allgemeinbildung verwechseln: Ein gutes Fortkommen im Beruf, auf welcher Ebene auch immer, ist keineswegs gleichbedeutend mit Persönlichkeitsentfaltung, obwohl man beides neuerdings in einen Topf wirft. Unter den »Fertigkeiten« sind manche mehr und andere weniger wichtig im Hinblick auf das Ziel einer allseitig entwickelten Persönlichkeit. Man kann Fertigkeiten und Persönlichkeitswerte keineswegs mit solcher Leichtigkeit voneinander unterscheiden, wie das akademische Gerede nach angeblich rein sachlichen Fertigkeiten uns glauben machen will; vor allem dann nicht, wenn wir den Begriff der Allgemeinbildung ernst meinen. Natürlich gibt es eine Skala mit »Fertigkeiten« am einen und »Werten« am anderen Ende und mit allen Übergängen dazwischen. Es ist jedoch der mittlere Bereich der Skala, wo die Fähigkeiten des vernünftigen Denkens und Handelns ihren Platz haben, die für die Öffentlichkeit im klassischen Sinne die größte Bedeutung besitzen.

Jemanden im Gebrauch einer Drehbank auszubilden oder lesen und schreiben zu lehren bedeutet praktisch nicht mehr als die Anerziehung einer Fertigkeit; die Menschen zu einem klaren Bewußtsein zu führen, was sie wirklich aus ihrem Leben machen wollen, oder mit ihnen den Lebensstil des Stoikers, des Christen oder des Humanisten diskutieren bedeutet nicht mehr und nicht weniger als eine Erziehung, die einseitig auf Werte ausgerichtet ist. Doch dabei zu helfen, daß sich in einer Gruppe von Menschen jene kulturellen, politischen und technischen Begabungen entwickeln, welche die Menschen in die Lage versetzen, vollwertige Mitglieder einer wirklich freien Gesellschaft zu sein – das bedeutet gleichzeitig Ausbildung in Fertigkeiten *und* Erziehung zu Werthaltungen. Diese Art Erziehung umfaßt auch eine Art von Therapie, die im ursprünglichen, antiken Sinn des Worts Anleitung zur wahren Selbsterkenntnis darstellt; sie schließt die Mitteilung aller der Fähigkeiten ein, die mit der Selbstbesinnung zu tun haben – wir fassen sie unter dem Begriff des Denkens zusammen; ferner auch der Fähigkeiten, die uns in die Lage versetzen, anderen Menschen kritisch gegenüberzutreten – was wir als Fähigkeit des Debattierens bezeichnen. Am Ende eines solchen Bildungsweges steht schließlich der sich selber erziehende, sich selbst bildende Mensch.

Der gebildete Mensch ist in einer echten demokratischen Öffentlichkeit in der Lage, seine persönlichen Sorgen in ihren gesellschaftlichen Zusammenhängen zu erkennen, ihre Bedeutung für das Gemeinwesen und die Bedeutung des Gemeinwesens für sie zu begreifen. Er weiß, daß das, was er als seine eigensten Sorgen und Probleme empfindet, sehr oft auch seine Nachbarn bedrückt und in Wahrheit gar nicht vom Einzelnen gemeistert werden kann, sondern nur durch eine Abwandlung der Gruppenstruktur und manchmal sogar nur durch Veränderung der Gesamtgesellschaft.

Die Menschen der Massengesellschaft leiden unter persönlichen Sorgen, aber ihre wahre Bedeutung und Ursache ist ihnen verborgen. Die Menschen einer demokratischen Öffentlichkeit erkennen die wahren Probleme und sind sich der Zusammenhänge bewußt.

Die Aufgabe einer allgemeinbildenden Erziehung – wie auch des allgemeingebildeten Menschen – ist es, unablässig persönliche Schwierigkeiten auf die gesellschaftliche Ebene zu übertragen, so daß sie zu öffentlichen Angelegenheiten werden, und umgekehrt, öffentliche Angelegenheiten auf ihre rein menschliche Bedeutung für den Einzelnen zurückzuführen. Vielleicht wären, weil eine tiefreichende und breite Diskussion fehlt, die Bildungsanstalten für Erwachsene und Heranwachsende in der Lage, den Rahmen für eben solche Diskussionen zu bieten. In einer echten Gesellschaft der Primärgruppen müßte die allgemeinbildende Erziehung folgende Aufgaben übernehmen:

- Sie müßte die Öffentlichkeit davor bewahren, vor der Fülle der Ereignisse die Übersicht zu verlieren.
- Sie müßte dazu beitragen, geschultes Denken und einen kritischen Verstand heranzubilden, der sich nicht von den Ereignissen überwältigen läßt, und dabei helfen, die kühne und vernünftige Persönlichkeit zu entwickeln, die unter der Last des Lebens in der Massengesellschaft nicht geistig zusammenbricht.

Aber die gängige pädagogische Praxis trägt nicht im geringsten dazu bei, das erworbene Wissen zu der persönlichen Not des sorgengeplagten Menschen im 20. Jahrhundert oder mit der gesellschaftlichen Rolle des Einzelnen in Beziehung zu bringen. Der Staatsbürger ist niemals in die Lage versetzt worden, die Wurzeln seiner eigenen Vorurteile und Enttäuschungen zu erkennen oder auch nur klar über sich selber oder irgend etwas in der Welt nachzudenken. Er erkennt nicht, daß für die allgemeine Verkümmern der Ideen und des Geistes die gegenwärtige Organisation der Gesellschaft verantwortlich zu machen ist, und ist unfähig, den Forderungen der Zeit an den »intelligenten Staatsbürger« Genüge zu tun.

Die Bildungsanstalten haben ihn in der Vergangenheit nicht mit der dazu notwendigen geistigen Ausrüstung versehen und tun das auch heute keineswegs. Sie sind zu bloßen Rolltreppen des beruflichen und gesellschaftlichen Aufstiegs geworden und haben ihr politisches Selbstvertrauen verloren. Darüber hinaus sind viele Schulen unter der Leitung von »Berufspädagogen« dazu übergegangen, ihre Arbeit auf der Grundlage einer Ideologie der »Anpassung an das Leben« durchzuführen, die eine zufriedene Hinnahme der Lebensweise der Massengesellschaft begünstigt, anstatt das Streben des Einzelnen und der Öffentlichkeit zur Überwindung des Schadens zu ermutigen.

Es kann kaum Zweifel darüber herrschen, daß die rückschrittlichen Pädagogen der Gegenwart ihre Auffassungen vom Wesen der Erziehung und ihrer Praxis dem Prinzip der Massengesellschaft angepaßt haben. Sie rufen nicht mehr zur Hebung des kulturellen Niveaus und zur Bewährung geistiger Standhaftigkeit auf. Sie befassen sich im allgemeinen mehr mit Tricks, die allein dem beruflichen Fortkommen dienen, und mit der sogenannten »Lebensanpassung« – worunter man die Anpassung an das träge Leben der Massen versteht. Sogenannte »demokratische Schulen« tun oft nicht viel mehr, als daß sie geistige Mittelmäßigkeit verbreiten, auf das Berufsleben vorbereiten und nationalistiche Loyalitätsgefühle pflegen.

13.6 Der Großstadtmensch

Die strukturellen Entwicklungstendenzen der modernen Gesellschaft und der Manipulationscharakter der Kommunikationsmittel treffen sich schließlich in der Massengesellschaft, die ihrem Wesen nach zum großen Teil eine großstädtische Gesellschaft ist. Das Überhandnehmen des Großstadtlebens, das Frauen und Männer in getrennte, eng begrenzte Tätigkeiten und Lebenskreise hineinzwängt, bringt die Menschen dazu, jegliches Bewußtsein von sich selber als einer demokratischen Öffentlichkeit zu verlieren. Die Mitglieder der Öffentlichkeit in kleineren Gemeinden kennen einander mehr oder weniger genau, denn sie begegnen sich immer wieder, auch bei unterschiedlichster Lebensweise. Der Einzelne in der Masse einer großstädtischen Gesellschaft kennt seinen Nachbarn nur als einen Bruchteil des Milieus: als den Mann, der das Auto repariert, das Mädchen, das den Mittagstisch serviert, als die Verkäuferin oder als die Frau, die sich tagsüber in der Schule um sein Kind kümmert. Wenn sich die Menschen nur auf solche Weise begegnen, stehen Vorurteil und schematisches Denken in hoher Blüte. Die Tatsache, daß der andere ein Mensch ist, tritt nie ins Bewußtsein und kann es auch nicht.

Wie wir bereits wissen, neigen die Menschen dazu, sich derjenigen Unterhaltungs- und Informationsorgane zu bedienen, die ihre vorgefaßte Meinung bestätigen. Parallel dazu werden sie in der großstädtischen Isolierung nur mit den Menschen verkehren, die ihrer Meinung sind. Andere nehmen sie gewöhnlich nicht ernst. Der Großstadtmensch neigt dazu, sich zur Selbstverteidigung ein blasiertes Gehabe zuzulegen, das nicht nur eine Manier ist, sondern tiefere Wurzeln hat. Folglich ist er unfähig, ein Aufeinanderprallen der Meinungen in wirklich wesentlichen Fragen mitzuvollziehen. Wird er jedoch zum Zeugen eines solchen Streits, so neigt er dazu, auf schlechtes Benehmen zu tippen.

Von seiner täglichen Routine absorbiert, kann er sich nicht einmal in der Diskussion, geschweige denn in der Aktion über sein mehr oder weniger beengtes Leben erheben. Er wird sich weder der Gesellschaftsstruktur bewußt, noch nimmt er seine eigene und seiner Mitmenschen Rolle als Öffentlichkeit wahr. Die Großstadt ist ein Gebilde, das sich aus lauter solchen beschränkten Lebenskreisen zusammensetzt, und die Menschen leben isoliert nebeneinander her. Die »anregende Vielfalt« der City kann den Männern und Frauen der Vorortbezirke keine Anregung geben, denn sie lernen vielfach in ihrem ganzen Leben keinen einzigen Menschen kennen, der anders ist als sie. Wenn sie einander begegnen, so doch nur auf dem Umweg über Schemen und Vorurteile, die sie von Geschöpfen aus einer anderen Umwelt beziehen. Jeder einzelne ist Gefangener seines eigenen Umkreises; von den anderen fest umrissenen Gruppen ist er vollständig abgeschnitten. Gerade für Menschen, die in einem solchen beschränkten Lebenskreis aufgehen, bauen die Massenmedien mühelos eine äußere und eine innere Scheinwelt auf.

Auch die klassische Öffentlichkeit lebt im begrenzten Umkreis, aber sie ist in der Lage, sich darüber zu erheben – jeder Einzelne für sich selber durch geistige Anstrengung, als Mensch der Gesellschaft durch Öffentliches Handeln. Nachdenken, Diskussion und organisiertes Handeln ermöglichen es einer echten Gemeinschaft von Öffentlichkeitskreisen, sich in ihrer Rolle zu erkennen und an entscheidenden Stellen handelnd einzugreifen.

Die Mitglieder der Massengesellschaft verbringen jedoch ihr Leben in einem Milieu, das sie niemals verlassen können, weder im Denken noch im Handeln, außer im Extremfall, getrieben vom Impuls »organisierter Spontaneität«, wenn der Bürokrat militant wird und sich aufs Motorrad schwingt. Dieser extreme Zustand ist zwar noch nicht erreicht, aber wenn wir den Großstadtmenschen Amerikas näher besehen, können wir die psychologischen Vorbereitungen dafür klar erkennen.

Wir können uns den Sachverhalt folgendermaßen klarmachen: Wenn eine Handvoll Männer keine Beschäftigung hat und sich auch nicht darum kümmert, wieder Arbeit zu bekommen, dann befassen wir uns, wenn wir den Ursachen auf den Grund gehen wollen, nur mit ihrer unmittelbaren Lage und ihrem Charakter. Wenn aber zwölf Millionen arbeitslos sind, dann können wir nicht einfach glauben, daß sie alle plötzlich faul geworden sind und damit ihre charakterliche Minderwertigkeit bewiesen haben. Die Wirtschaftswissenschaftler nennen das »strukturbedingte Arbeitslosigkeit« und wollen damit andeuten, daß die betroffenen Menschen ihre Chancen für eine Anstellung nicht selber beeinflussen können. Strukturbedingte Arbeitslosigkeit entsteht nicht in einer einzelnen Fabrik oder einer einzelnen Stadt, noch liegen ihre Ursachen in den Maßnahmen oder Unterlassungen einer einzelnen Fabrik oder Stadt. Darüber hinaus gibt es wenig oder gar nichts, was ein Durchschnittsbürger in einer solchen Fabrik oder in einer solchen Stadt tun könnte, um sich zu wehren, wenn sich die Walze über seinen persönlichen Lebenskreis hinwegbewegt.

Nun ist diese Unterscheidung zwischen gesellschaftlicher Struktur und persönlicher Umwelt eine der wichtigsten, die es in der Soziologie überhaupt gibt. Sie vermittelt uns ein leicht verständliches Bild von der Lage der »Öffentlichkeit« im heutigen Amerika. Für jeden Lebensbereich von einiger Wichtigkeit gilt, daß der Sinn für das Ganze verlorengegangen ist und der Mensch in einem Milieu versinkt, in dem er nicht die geringste Macht mehr besitzt. Am deutlichsten ist das beim Militär erkennbar, denn hier sind die Rollen, die den Männern übertragen werden, ganz genau umschrieben. Nur von den Kommandostellen an der Spitze aus ist es möglich, die Gesamtheit zu überblicken, und das Bild, das sich den Generälen darbietet, wird auch noch sorgfältig geheimgehalten. Unter dem herrschenden Prinzip der Arbeitsteilung sind auch die Arbeitsgänge, die der Einzelne innerhalb der wirtschaftlichen Hierarchie ausführt und überblickt, nur mehr oder weniger eng umschriebene Bezirke, und die Positionen, von denen aus ein Überblick über den Produktionsprozeß als ganzen möglich ist, sind zentralisiert. Der Mensch ist nicht nur dem Produkt und den Werkzeugen seiner Arbeit entfremdet, sondern er hat auch nicht das geringste Verständnis der Gesamtstruktur des Produktionsprozesses. Im Bereich des politischen Lebens, unter den Bedingungen der Zersplitterung auf den unteren Ebenen und der verwirrenden Vielfalt der Organisationen auf der mittleren Ebene, sind die Menschen weder in der Lage, das Ganze oder wenigstens die Spitze zu sehen, noch ist es ihnen möglich, die Faktoren zu erkennen, die den bestimmenden Einfluß auf die Gesamtstruktur ausüben und ihnen ihren Platz darin zuweisen.

Der Verlust jeglicher strukturellen Betrachtungsweise ist der Kernpunkt aller Klagen über den Verlust des Gemeinschaftsgefühls. In der Großstadt wirkt sich die Isolierung des Milieus und der verschiedenen Lebensgewohnheiten am stärksten auf den Einzelnen und die Familie aus: Obwohl die Großstadt nur einen Teil des Machtgefüges und der Gesellschaftsstruktur darstellt, kann der Durchschnittsbürger sie nicht einmal als Teilstruktur übersehen.

Auf der einen Seite beobachten wir die Ausdehnung und Zentralisierung der gesamten Entscheidungsgewalt, und auf der anderen Seite die zunehmende Eingruppierung der Menschen im eng begrenzten Umkreis. Beide Entwicklungstendenzen führen zu einer zunehmenden Abhängigkeit von den Masseninformationsmitteln, einschließlich der Massenerziehung. Doch die Informationsorgane liefern dem Menschen kein Gesamtbild, an Hand dessen er sich über den engsten Umkreis erheben könnte. Er erlebt vielmehr das Geschehen in genormten Bildern, was ihn nur noch tiefer sinken läßt. Es ist ihm unmöglich, sich von seiner Umwelt und seinen genormten Erfahrungen frei zu machen, um das, was er erfährt, und mehr noch, was er nicht erfährt, richtig einzuschätzen und eine Wertung vorzunehmen. An Stelle jenes inneren Dialogs, den wir als Nachdenken bezeichnen, begleitet ihn sein ganzes Leben lang eine Art unbewußter, echogleicher Monolog. Er hat keine eigenen Pläne: Er hält sich an die übliche Routine. Er kann sich

keinen Augenblick lang über das, was er darstellt, erheben, denn es ist ihm unmöglich, sich von seiner täglichen Routine zu lösen. Er hat kein wirkliches Bewußtsein von seiner täglichen Erfahrung und ihrer Bedeutung: Er läßt sich treiben, er geht seinen Gewohnheiten nach. Sein Verhalten ist das Ergebnis eines wirren Durcheinanders von falsch verstandenen Wertmaßstäben und kritiklos übernommenen Erwartungen, die er von anderen bezogen hat. Er kennt diese seine Vorbilder nicht persönlich und schenkt ihnen kein Vertrauen mehr, sofern er es je getan hat.

Er nimmt alles als selbstverständlich hin und bemüht sich, das Beste aus den gegebenen Verhältnissen zu machen. Er versucht, einen Blick in die Zukunft zu werfen – er plant vielleicht für ein bis zwei Jahre im voraus, vielleicht auch für etwas länger, falls er Kinder hat oder eine Hypothek aufnehmen mußte –, aber er stellt sich niemals ernstlich die Frage: Was erstrebe ich wirklich? Wie kann ich es erreichen? Er ist von einem vagen Optimismus erfüllt, der ihn aufrechterhält. Dieser Zustand erfährt nur gelegentlich kurze Unterbrechungen, wenn es kleine Sorgen und Enttäuschungen gibt, die bald wieder vergessen sind. Er ist selbstzufrieden – jedenfalls für den, der glaubt, daß irgend etwas mit dem Lebensstil der Massengesellschaft nicht in Ordnung ist, mit der Raserei der Großstadt, wo die Parole »Selbst ist der Mann« groß geschrieben wird und zum unentbehrlichen Bestandteil des Geschäftslebens gehört. Aber welches sind die Wertmaßstäbe, die er bei der Beurteilung seiner selbst und seiner Wünsche anlegt? Was erscheint ihm wirklich als wichtig? Wo sind die Vorbilder, denen er nacheifert?

Er verliert seine Unabhängigkeit, und was noch schlimmer ist: den Wunsch nach Unabhängigkeit. Tatsächlich ist ihm der Gedanke fremd, ein unabhängiges Einzelwesen mit eigenem Verstand und eigenständigem Lebensstil zu sein. Das Problem ist nicht, ob er diese Art Leben liebt oder nicht. Diese Frage stellt sich überhaupt nicht, und deshalb kann er auf die herrschenden Zustände und die Geschehnisse gar nicht mit Leidenschaft reagieren. Seine einzige Sorge ist, von dem, was zur Verfügung steht, seinen Anteil zu erhalten, und das mit so wenig Mühe und so viel Genuß wie möglich.

Die Ordnung und der Ablauf seines Lebens sind der äußeren Routine angepaßt; wenn es nicht so wäre, so nähme sich seine tägliche Erfahrung als unbestimmtes Chaos aus – aber alles das kommt ihm gar nicht zum Bewußtsein, denn in Wirklichkeit ist er gar nicht Herr über seine Erfahrungen und kann sie folglich auch nicht beurteilen. Er formuliert seine Wünsche nicht; sie werden ihm von außen suggeriert. In der Masse verliert er die Selbstsicherheit eines natürlichen menschlichen Wesens, falls er sie überhaupt jemals vorher besessen hat, denn das Leben in einer Massengesellschaft fördert das Gefühl der Unsicherheit und Ohnmacht. Dem Menschen wird irgendwie unbehaglich zumute, und er empfindet eine unbestimmte Angst. Der Einzelne fühlt sich von der festen Gruppe isoliert; die Wertmaßstäbe der Gemeinschaft werden zerstört. Der Mensch in der Masse handelt zwar, aber er sieht kein Ziel, und das läßt ihn den Sinn seines Lebens nicht mehr sehen.

Die Vorstellung von der Massengesellschaft und der Begriff der Macht-Elite sind untrennbar aufeinander bezogen. Die klassische Konzeption von der Öffentlichkeit bietet dagegen keinen Platz für eine Macht-Elite innerhalb einer Gesellschaft liberaler Tradition. Danach kann es höchstens wechselnde Eliten geben, von denen aber keine wirklich souverän ist oder eine ausschlaggebende Rolle zu spielen vermag. Denn wenn eine demokratische Öffentlichkeit souverän ist, braucht sie keine Herren. Die Massen sind jedoch höchstens dann im wahren Sinne des Worts souverän, wenn sie im plebiszitären Akt einer autoritären Elite ihre Stimme geben. Die politische Struktur des demokratischen Staates kommt ohne »Öffentlichkeit« nicht aus, und der Demokrat kann nicht umhin, immer wieder rhetorisch zu versichern, daß alle Gewalt vom Volke ausgeht.

- Stellen wir alle Kräfte in Rechnung, welche die Aufblähung und Zentralisation des politischen Apparates verursacht und die moderne Gesellschaft stärker bürokratisiert und entpolitisiert haben;
- vergegenwärtigen wir uns die Verwandlung der alten Mittelklassen zu dem, was man vielleicht gar nicht mehr als Mittelklasse bezeichnen kann;
- erinnern wir uns der Masseninformationsmittel, die keine Information geben;
- denken wir daran, daß freiwillige Vereinigungen, die die Öffentlichkeit als Ganzes mit den Zentren der Machtausübung verbinden könnten, fehlen

– so müssen wir sagen, **daß ein allgemeiner Niedergang der Öffentlichkeit vor sich geht, die nur noch im formalen und rhetorischen Sinne des Wortes Souveränität besitzt.** Darüber hinaus werden in vielen Ländern die noch bestehenden Öffentlichkeitskreise in einem Maße eingeschüchtert, daß sie sich schließlich selber aufgeben. Sie wollen die Entscheidungen und Maßnahmen, die zu ergreifen sind, gar nicht vernünftig durchdenken, denn ihnen fehlen die Voraussetzungen für ein derartiges Verhalten. Sie verlieren ihr politisches Zugehörigkeitsgefühl, weil sie nirgendwo zuzurechnen sind. Sie verlieren jeden politischen Willen, weil es keine Möglichkeit gibt, ihn durchzusetzen.

Die Führung der amerikanischen Gesellschaft wird mehr und mehr zur Einheit und erweckt bereits den Eindruck bewußter Koordination:

- An der Spitze ist eine echte Macht-Elite entstanden.
- Die mittlere Ebene besteht aus einem System hilflos treibender, sich gegenseitig aufhebender Kräfte: Die Mitte ist nicht mehr in der Lage, die untere mit der höchsten Ebene zu verbinden.
- Die untere Ebene ist politisch zersplittert und versinkt immer mehr in absoluter Machtlosigkeit: Auf der untersten Stufe entsteht die Massengesellschaft.

14 Die konservative Geisteshaltung ●

Wenn wir unterstellen wollten, daß es in Amerika eine demokratische Gesellschaft gibt, müßten wir uns in der Einschätzung der Macht-Elite und ihrer Entscheidungen auf das Urteil der Intellektuellen verlassen können. Denn Demokratie setzt voraus, daß die Menschen, die von den großen Entscheidungen betroffen sind, genügend Weisheit und Kenntnisse besitzen – von Macht gar nicht zu reden –, um die Männer in den Kommandostellen für diese Entscheidungen verantwortlich machen zu können. Jeder einzelne Mensch muß sich auf Wissen verlassen, das ihm andere übermitteln; niemand kann durch eigene Erfahrung mehr als nur ein kleines Bruchstück der sozialen Gegebenheiten erkennen, die auf ihn einwirken. Der größte Teil unserer Erfahrungen ist indirekt erworben und, wie wir gesehen haben, starken Verzerrungen ausgesetzt. In jeder Periode der menschlichen Geschichte haben die Gestalter der öffentlichen Meinung den Menschen fertige Bilder der Elite ihrer Zeit geliefert. Genau wie die Realität, die sie darstellen sollen, verändern sich diese Bilder. Auch in der Gegenwart sind zahlreiche überkommene Vorstellungen revidiert und viele neue Bilder entworfen worden.

In letzter Zeit hat man solche Anstrengungen weniger zum Zweck der Wirklichkeitserkenntnis unternommen als zur Bestätigung einer seltsamen konservativen Haltung, die sich bei gewissen Intellektuellen breitgemacht hat. Was sie uns jetzt als Leitbild anbieten, zeigt uns nicht etwa eine Elite, die – niemandem verantwortlich – über alles bisherige in den Schatten stellende Macht- und Beeinflussungsmittel verfügt, sondern eine Anzahl vernünftiger Leute, die, von den Tatsachen überwältigt, ihr Bestes tun, um mit der schwierigen Situation fertigzuwerden. Die Geisteshaltung, die solche Vorstellungen entstehen läßt, entspringt weniger dem Wunsch, die wirkliche Macht der eigentlichen Elite zu rechtfertigen oder die Weisheit ihrer Entscheidungen zu beweisen, sondern dem Verlangen ihrer Urheber nach gesicherter Existenz. Die Bilder, die uns am stärksten beeindruckend sollen, sind entweder für das Problem der wahren Machtverhältnisse ohne Bedeutung, oder sie sind nichts als aus der Luft gegriffene Phantasiegebilde, die kleinen Zirkeln eitler Autoren – bezahlten und nichtbezahlten – das Lager polstern helfen. Keinesfalls stellen sie eine zutreffende Wiedergabe aller Kräfte dar, die in unserer Zeit ihren Kulminationspunkt in der amerikanischen Macht-Elite erreicht haben.

Einzelne Gelehrte haben nun mit mehr oder weniger Scharfsinn nach brauchbaren Vorstellungen von dieser Elite gesucht. Sie haben keine Ansätze dafür gefunden, und es ist ihnen auch nicht gelungen, sie zu schaffen. Das einzige, was sie herausfanden, war die Tatsache, daß Vernunft und Moral im öffentlichen Leben unserer Zeit fehlen, und die Theorien, die sie aufgestellt haben, sind nichts anderes als eine Beschreibung ihrer eigenen konservativen Geisteshaltung. Es ist eine Geisteshaltung, die dem materiellen Wohlstand, dem patriotischen Pathos, dem politischen Vakuum, in dem sie leben, in vollendeter Weise entspricht. Im Herzen wissen sie – wenn auch ohne Bitterkeit – um die eigene Machtlosigkeit, und sie fühlen, daß ihre Scheinmacht auf bloßer Selbstzufriedenheit beruht. Da die konservative Geisteshaltung den politischen Willen lähmt, bringt sie die Menschen so weit, daß sie die öffentliche Unmoral ohne Empörung hinnehmen und den Grundgedanken des westlichen Humanismus preisgeben: daß der Mensch mit Hilfe der Vernunft sein eigenes Schicksal gestalten kann, ein Gedanke, der doch gerade im Amerika des 19. Jahrhunderts so starken Widerhall gefunden hat.

14.1 Rationalisierter Traditionalismus

Alle, die nach einer Ideologie zur Begründung ihrer konservativen Geisteshaltung Ausschau halten, werden ihre Anschauungen – wie auch ihre Stellung in der Welt – auf irgendeine solide Tradition zu gründen suchen. Sie haben das dumpfe Gefühl, irgendwie vom Fortschritt, vom Liberalismus oder gar Radikalismus überlistet worden zu sein. Sie sind kopfscheu geworden, und es scheint so, daß viele von ihnen das Bedürfnis haben, in einer konservativen Gesellschaft im klassischen Sinne des Wortes zu leben.

In seiner klassischen Form ist der Konservatismus eine Art rationalisierter Traditionalismus, der seine Unbefangenheit verloren hat. Dazu gehört noch ein Körnchen »natürlichen Aristokratentums«. Früher oder später sehen sich alle, die sich dem eisernen Griff der menschlichen Vernunft entziehen wollen, gezwungen, eine traditionell verstandene Elite nach der Weise Edmund Burkes zu legitimieren. Denn in letzter Konsequenz ist eine Elite dieser Art die Grundvoraussetzung einer echten konservativen Ideologie.

Die konkreteren – und eben deshalb weniger erfolgreichen – Versuche, für das heutige Amerika eine traditionsgebundene Elite zu entdecken oder zu erfinden, erweisen sich in ihren Ergebnissen bei näherem Zusehen nur als leere Wunschbilder. Sie sind für die realen Gegebenheiten der heutigen Zeit ohne Bedeutung und keine fruchtbaren Richtlinien für politisches Verhalten. **Erstens** glaubt, wie uns Russel Kirk versichert, der Konservative, daß »der göttliche Wille die Gesellschaft regiert«, weil der Mensch unfähig sei, mit Hilfe seines Verstandes die wirkenden Kräfte zu begreifen. Mithin muß jede Änderung der Verhältnisse langsam vor sich gehen, denn nur die »Vorsehung« kann in weiser Voraussicht eine Veränderung der bestehenden Verhältnisse herbeiführen, und das Kriterium für die Qualitäten eines Staatsmannes ist meine Fähigkeit, »die wahre Richtung der schicksalhaften gesellschaftlichen Kräfte zu erkennen«. Der Konservative liebt **zweitens** »den Reichtum und den Zauber traditionsgebundenen Lebens«, nicht zuletzt deshalb, weil er glaubt, daß »Tradition und gesunde Prinzipien« des Menschen »anmaßenden Willen und seine archaischen Begierden« in Schach halten. **Drittens** »bedarf die Gesellschaft der Führung«, und der Konservative ist der Überzeugung, daß es zwischen den Menschen »natürliche Unterschiede« gibt, wodurch eine natürliche Ordnung der Klassen und der Machtverteilung entsteht.²⁹⁸

Die Tradition ist heilig. In ihr findet der Wille der Vorsehung für die Gesellschaft seinen Ausdruck. Deshalb kann nur die Tradition uns den Weg weisen. Jede Tradition stellt konzentrierte Weisheit von Jahrhunderten dar und verdankt ihr Bestehen dem »Ratschluß Gottes«.

Natürlich müssen wir die Frage stellen, woher wir wissen sollen, welche der vielen Traditionen nun Werkzeug der Vorsehung ist, welche Ereignisse und Veränderungen, deren Zeugen wir sind, dem Willen Gottes entspringen. Zu welchem Zeitpunkt wurden die doch in hohem Maße willkürlichen Gepflogenheiten der Pilgerväter zur geheiligten Tradition? Und sind wir zu der Annahme berechtigt, daß die Gesellschaft den Vereinigten Staaten, bevor die progressive Bewegung und die New-Deal-Reformen in Erscheinung traten, wirklich dem Bild entsprach, das sich der Konservative alter Schule von einer natürlichen Ordnung der Klassen, gegründet auf natürliche Unterschiede, macht? Wenn dem nicht so ist, wo finden wir dann das Modell, das nach Ansicht der Konservativen maßgebend sein sollte? Vertreten die heutigen Politiker und Wirtschaftsführer der Vereinigten Staaten den Willen der Vorsehung, dem wir folgen sollen? Und wie können wir erkennen, ob sie es tun oder nicht?

Der Konservative verteidigt die Irrationalität der Tradition gegen die Macht der menschlichen Vernunft; er verneint die Rechtmäßigkeit des Versuchs sowohl des einzelnen Menschen, sein Schicksal selber in die Hand zu nehmen, als auch der Menschen

als Gemeinschaft, ihre Welt aufzubauen. Was berechtigt ihn dann noch, die Vernunft zu Rate zu ziehen, um zu entscheiden, welche Veränderungen der Vorsehung entsprechen und welche auf die Kräfte des Bösen zurückgehen? Er kann uns unmöglich eine rationale Richtschnur an die Hand geben, mit deren Hilfe wir erkennen können, welche Führer den Willen der Vorsehung erkennen und danach handeln und wer nur ein Reformierender und Gleichmacher ist. Innerhalb dieses Ideengebäudes gibt es kein Kriterium, wie man die wahrhaft Berufenen erkennen kann.

Man ist mit der Antwort schnell bei der Hand, wenn sie auch nicht immer klar ist. Lassen wir die natürliche Ordnung der Klassen und die Hierarchie der Macht unangetastet, dann wird es naturgemäß Höherstehende und Führer geben, die berufen sind, Befehle zu erteilen. Wenn wir die naturgegebenen Unterschiede aufrechterhalten oder früher vorhandene wieder einführen, dann werden ebenfalls berufene Führer die Entscheidungen fällen. Am Ende bleibt dem Konservativen nur ein einziges Prinzip: das Prinzip, die Führung durch eine Gruppe von Männern, die er als unantastbare Elite betrachtet, dankbar hinzunehmen. Wären diese Männer für jedermann klar erkennbar, dann wären die gesellschaftlichen Probleme für den Konservativen geklärt, und er könnte sie ändern klarmachen. Sein Verlangen nach einer klassischen Tradition und einer konservativen Rangordnung wäre dann erfüllt. Er sähe seine Stellung sichtbar in der Autorität einer Aristokratie verankert, und diese Aristokratie wäre mit den Sinnen wahrnehmbar und als Modell für persönliches Verhalten im Privatleben und für Entscheidungen im öffentlichen Leben geeignet.

Gerade an diesem Punkt geraten die amerikanischen Vertreter der konservativen Geisteshaltung in Verlegenheit und Verwirrung. Ihre Verlegenheit ist zum Teil auf die Furcht zurückzuführen, sich mit der vorherrschenden liberalen Rhetorik auseinandersetzen zu müssen, und ihre Verwirrung beruht auf zwei Tatsachen, die die amerikanische Oberschicht im allgemeinen und die herrschende Macht-Elite im besonderen betreffen: Die Männer an der Spitze sind als Beispiele konservativer Erlesenheit ungeeignet. Und sie selber propagieren auch keine Ideologie, die zum allgemeinen Gebrauch geeignet wäre.

Die amerikanischen Multimillionäre gehören kulturell zu den Ärmsten. Nur ihre Fähigkeit, Geld zu machen und Besitz zu verwalten, könnte als Vorbild dienen. Die einzige Grundlage ihrer Autorität ist materieller Erfolg. Natürlich könnte man sich den alten Familien in ihren letzten Zufluchtsstätten zuwenden, aber man ahnt, daß es nicht viel nützen würde, denn die Glorifizierung der alten Familien gehört doch mehr der goldenen Vergangenheit an als der ungemütlichen Gegenwart. Neben den reichen alten Familien stehen – im Begriff, sie zu verdrängen – die künstlich hochgespielten, von der Nation gefeierten Berühmtheiten, die nur zu oft aus geistiger Armut und politischer Unkenntnis eine Tugend machen. Ihrem Wesen nach sind sie mehr Eintagsberühmtheiten der Vergnügungsindustrie als Persönlichkeiten, die das Prestige einer auf kontinuierliche Tradition gegründeten Autorität besitzen. Und was die Neureichen angeht, so sind die Multimillionäre aus Texas zu ungebildet, die Männer der Monopolindustrie zu sehr in »höhere Unmoral« verstrickt. Für die führenden Männer der Konzerne sind Ideologien – seien sie konservativ oder nicht – viel zu kompliziert; außerdem fällt es den von ihnen angestellten Propagandisten leicht, dem liberalen Zeitgeschmack gemäß zu argumentieren – warum sollte man sich also mit konservativen Prinzipien belasten? Ist es in der amerikanischen Wirtschaft nicht beinahe eine Voraussetzung für den Erfolg, daß man der liberalen Rhetorik und Phraseologie mächtig ist und sich ihrer ständig bedient? Gehören sie nicht zum Rüstzeug jedes erfolgreichen Redners?²⁹⁹

Dementsprechend gibt es keine höherstehenden Persönlichkeiten in der Gesellschaft, die von den konservativen Denkern als Vorbilder gefeiert werden könnten, sich von der so sehr kritisierten liberalen Unordnung deutlich abheben würden und auch bereit und fähig wären, die neuen konservativen Glaubensartikel anzunehmen. Es gibt keine vorka-

pitalistischen und vorliberalen Eliten, auf die die Konservativen zurückgreifen können, nicht einmal als Gegenstand historischer Erinnerung. Sie haben nicht wie europäische Autoren die Möglichkeit, solche aus dem Feudalismus herübergerettete Reste – wenn auch verändert – dem vulgären Typus des Erfolgreichen in der kapitalistischen Gesellschaft entgegenzusetzen.

Daraus folgt, daß es für den Sprecher eines amerikanischen Konservatismus das größte Problem ist, eine Gruppe von Persönlichkeiten ausfindig zu machen, deren Interessen die konservative Ideologie dienen könnte und die sich eine solche Ideologie zu eigen machen würden. Der klassische Konservatismus ist immer auf den Zauber der Tradition solcher überlebender Elemente der vorindustriellen Gesellschaft angewiesen, wie eine Aristokratie des Adels, eine Grundbesitzerschicht, ein Kleinbürgertum mit Gildenbewußtsein sie besitzen; aber gerade so etwas hat es in Amerika niemals gegeben. In den Vereinigten Staaten war die Bourgeoisie von Anbeginn vorherrschend – als Gesellschaftsklasse und als Machtfaktor. Hier hat es niemals eine konservative Ideologie klassischen Typs gegeben, und hier wird es auch keine geben.



Die Großen und Mächtigen Amerikas hängen keinen konservativen Ideen nach und haben im allgemeinen einen Widerwillen gegen konservative Phrasen. Soweit man überhaupt ein Motiv für die Vertretung konservativer Ansichten finden kann, so liegt es in dem Versuch, die Politik als freie und selbständige Sphäre menschlichen Willens zugunsten einer ungezügelten und willkürlichen Herrschaft der Konzerne und ihrer Führungsstäbe aufzugeben. Diese Art konservativer Argumentation hat jedoch keinerlei Beziehung zu jenen Ursprüngen konservativen Denkens, auf die sich viele amerikanische Intellektuelle so gern berufen. Die Ideologie, die die Männer der Macht-Elite als ihnen wahrhaft angemessen betrachten, ist weder auf Locke noch auf Burke zurückzuführen. Eher auf Horatio Alger.³⁰⁰ **Thesen wie »Arbeit bringt Reichtum«, »Ehrgeiz führt zum Erfolg« haben ihnen beim edlen Sport des Raffens ein gutes Gewissen gegeben.** Aber sie konnten das Bewußtsein ihrer neu erworbenen Macht nicht mit einer systematisch entwickelten Ideologie begründen. Sie hatten nichts, was sie den Redensarten des Vulgärliberalismus hätten entgegensetzen können, sie bedienen sich selber nach außen nur zu gern seiner Phraseologie. Aber man kann sich ohne weiteres »konservativ« nennen, wenn es keine echte Vorstellung vom Konservatismus gibt, keine vor der unbestimmten Zukunft zu bewahrende Gegenwart. Wenn wir auch nicht sagen können, daß der amerikanische Konservatismus, denkt man dabei an die Männer des Reichtums und der Macht, mit Geistlosigkeit gleichzusetzen ist, so läßt sich doch nicht leugnen, daß manche dieser Konservativen oft eine rührende Einfalt an den Tag legen.

So ist es kein Wunder, daß die konservativen Autoren der vierziger und fünfziger Jahre noch weniger als die radikalen Autoren der dreißiger Jahre Fühlung mit den Männern am Steuer gehabt haben, die sie ja doch beeinflussen oder rechtfertigen wollten.³⁰¹ Bei der Rechten und der Mitte übernimmt der ganze »Public-Relations«-Rummel die Funktion einer Ideologie, und immerhin kann man »Public Relations« ohne weiteres für Geld kaufen. Zur Zeit hat aber die Elite keinen Sinn für Ideologie, am allerwenigsten für einen Konservatismus im klassischen Sinne.

Dennoch kann man fortfahren, die amerikanische Elite, die Oberschichten im allgemeinen und das System, in dem sie sich erfolgreich behaupten können, zu verteidigen. Das ist zwar nicht mehr sehr populär bei Autoren, die weder gemietete Schreiberlinge noch bestochene Akademiker sind, aber diese Skribenten stürzen sich natürlich auf jedes kleine Ereignis, auf jede noch so unbedeutende Gelegenheit, ihre Argumentation zu stützen. Es kommt hinzu, daß besonders die Generaldirektoren der Konzerne sehr gern Beweise öffentlichen Vertrauens entgegennehmen, und jede Woche beweist man mit Hilfe von Statistik und Meinungsforschung aufs neue, daß die amerikanische Wirtschaft

in der Welt führend sei. Diese plumpe Verteidigung kann natürlich diejenigen nicht befriedigen, die sich nach einem klassischen Konservatismus sehnen; denn damit eine solche Apologetik Erfolg haben kann, muß sie die Elite als dynamische Kraft darstellen, wodurch sie als Traditionsträger ausfällt. Die kapitalistische Elite muß sich dann stets aus Selfmade-Männern rekrutieren, die, sich über die Tradition hinwegsetzend, ihren Aufstieg ausschließlich den eigenen Fähigkeiten verdanken.

14.2 Wunschbild als Wirklichkeit

Wenn auch ein klassischer Konservatismus, der sich auf eine allgemein anerkannte Elite gründet, im heutigen Amerika unmöglich ist, so heißt das nicht, daß konservatives Denken nicht auf andere Weise zur Geltung käme. Da man unbedingt eine Aristokratie brauchte, hat man die Begriffsbestimmung des Aristokraten möglichst unbestimmt gehalten. Indem man den Begriff verallgemeinert, verlagert man ihn von der gesellschaftlichen auf die moralische Ebene. Im Namen einer »echten Demokratie« oder eines »liberalen Konservatismus« dehnte man die Bedeutung des Wortes »Aristokratie« aus: Diese natürliche Aristokratie hat nichts mit der bestehenden gesellschaftlichen Ordnung, den Klassen oder den Hierarchien der Machtverteilung zu tun. Sie wird zu einer nicht zusammenhängenden, verstreuten Gruppe von moralisch überlegenen Menschen und ist nicht mehr eine festumrissene Gesellschaftsschicht. Solche Ansichten sind gegenwärtig recht populär, denn sie befriedigen die Neigung zum Konservatismus, ohne die Verherrlichung eines bestimmten Personenkreises als »Aristokratie« vorauszusetzen. So halten es Ortega y Gasset und auch Peter Viereck, der zum Beispiel schreibt, daß es nicht auf die Aristokratie als Gesellschaftsschicht, sondern auf den aristokratischen Geist ankommt, der trotz aller Vornehmheit und Noblesse jedem erreichbar ist, ohne Rücksicht auf seine Klassenzugehörigkeit.³⁰² Einige Autoren haben versucht, mit diesen Prinzipien zu arbeiten, indem sie nicht direkt von der Elite sprachen, sondern sich abfällig über »die Masse« ausließen. Aber das birgt Gefahren in sich, denn es widerspricht dem landläufigen Vulgärliberalismus, der verlangt, daß dem einfachen Staatsbürger ununterbrochen geschmeichelt wird.

Wenn man das aristokratische Ethos verallgemeinert und von jedem gesellschaftlichen Inhalt entleert, dann gibt es kein allgemein anerkanntes Kriterium mehr, mit dessen Hilfe man die Zugehörigkeit zur Elite bestimmen könnte. Eine Elite, zu der sich grundsätzlich jeder hinzurechnen kann, bietet keinen festen Halt. Darüber hinaus zieht eine solche Verallgemeinerung nicht die bestehenden Machtverhältnisse in Betracht und kann folglich keinerlei politische Bedeutung besitzen.

Die unmittelbare Rechtfertigung derer, die im Augenblick an der Macht sind, wie auch der Ruf nach einem imaginären aristokratischen Ethos führen nicht zu einer Elite-Hierarchie, die fest in der Tradition verwurzelt ist, sondern zu einer dynamischen, sich stets verändernden Elite, die ständig nach den Spitzenpositionen einer im Wachstum begriffenen Gesellschaft strebt. Es gibt einfach keine gesellschaftlich anerkannte und noch viel weniger eine politisch anerkannte Traditions-Elite; und es gibt auch keine Tradition, mit der man eine solche Elite umgeben könnte. Dazu kommt noch, daß man – was auch darunter zu verstehen sein mag – Tradition nicht einfach machen kann; man kann sie nur aufrechterhalten, wenn sie bereits besteht. Heutzutage gibt es keinen magischen Zauber einer ungebrochenen Tradition, auf der die moderne Gesellschaft beruht oder begründet werden kann. Folglich darf man Größe nicht an bloßer Dauer messen, und der Streit um Werte kann nicht dadurch entschieden werden, daß man am höchsten schätzt, was am längsten währt.

14.3 Der Liberalismus der Nachkriegszeit

Aber die konservative Geisteshaltung ist zäh, fast so zäh wie die überzeugungskräftige liberale Phraseologie, und es gibt eine Möglichkeit, die beiden Genüge tut. Man lehnt es ab, die Führungsschicht so, wie sie ist, anzuerkennen oder zu bekämpfen, und verzichtet darauf, sich Vorstellungen von einer neuen Führungsschicht zu machen, die leichter zu verteidigen wäre. Vielmehr leugnet man einfach, daß es überhaupt eine Elite oder eine Oberschicht gibt; zumindest versichert man, daß sie, wenn sie schon existiert, für den amerikanischen Lebensstil keine Bedeutung hat. Wenn dieser Standpunkt überzeugend vertreten wird, kann man ohne weiteres konservativ argumentieren, ohne sich auf die gegenwärtige Elite oder eine imaginäre Aristokratie festlegen zu müssen.

Wenn die konservativen Liberalen dieser Richtung über die oberen Schichten schreiben, halten sie oft ein Wunschbild für Wirklichkeit. Entweder neigen sie dazu, die Elite als der Vergangenheit zugehörig zu betrachten, oder sie sehen die heutige Elite als hoffnungslos zersplittert an. Im 19. Jahrhundert hielten die dem Fortschritt zugewandten Liberalen die Elite für ein Überbleibsel aus der Vergangenheit; im 20. Jahrhundert, wo sie ihr Augenmerk auf die unbequeme Gegenwart richten müssen, ist nach ihrer Meinung die Elite zur völligen Machtlosigkeit verurteilt. Wo es um Macht und Herrschaft geht – so sagen sie – besitzt niemand wirklich Entscheidungsgewalt. Deshalb sollten wir auf die geltenden, rein formalen Vorstellungen von einer repräsentativen Demokratie zurückgreifen. Was materiellen Wohlstand oder hohes Einkommen angeht, so seien sie ohne jede praktische Bedeutung, obwohl sie vielleicht einigen Einfluß auf den Charakter der Gesellschaft als Ganzes haben mögen. In Amerika sei heute ohnehin jeder reich. – Dieser nicht ernst zu nehmende Liberalismus ist das Nervenzentrum des zeitgenössischen Konservatismus.

Vielleicht ist in Ursache und Wirkung nichts von größerer Bedeutung für die konservative Geisteshaltung als der Sieg des Liberalismus im öffentlichen Bewußtsein und seine gleichzeitige Niederlage als geistige und politische Kraft. Es ist einfach nicht zu übersehen, daß die Art von »Liberalismus«, die in den dreißiger Jahren die Oberhand hatte, in der Nachkriegszeit die politische Initiative vollständig verloren hat. In diesen Jahren wirtschaftlichen Aufschwungs und der gleichzeitigen Panikmacherei hat eine kleine Gruppe politischer Barbaren der mittleren Machtebene sich die Angstgefühle der amerikanischen Nation zunutze gemacht, die Innenpolitik von den das ganze Volk betreffenden Fragen gelöst und dadurch das Niveau des politischen Urteilsvermögens der Öffentlichkeit spürbar gesenkt. Sie haben erbitterte Angriffe gegen die Ziele des New Deal und des Fair Deal [der Politik Roosevelts und Trumans] gerichtet. Sie haben versucht, die Geschichte dieser beiden Regierungsperioden umzuschreiben und sogar die Biographien ihrer führenden Männer zu fälschen. Dies geschah in einer Weise, die keinen Zweifel darüber zuließ, daß man hier an die gedemütigten Standesgefühle jener neureichen Schichten appelliert, denen es trotz ihres im zweiten Weltkrieg und danach erworbenen ansehnlichen Reichtums noch nicht gelungen ist, so viel Prestige und Macht zu gewinnen, wie sie glauben beanspruchen zu können.

Die Rechte wendet sich weniger an die wirtschaftlich Benachteiligten, sondern an diejenigen Schichten, die mit der ihnen eingeräumten gesellschaftlichen Stellung unzufrieden sind. In der Verfolgung dieser Taktik greift sie die Symbole, die prominenten Personen und die Institutionen des bestehenden Prestigesystems an.³⁰³ Schon bei ihrem ersten Vorstoß gelang es ihr beinahe, eine der »festen Burgen« der alten Oberschicht zu zerstören: den Auswärtigen Dienst. Es war ein Höhepunkt der konservativen Bewegung, als ihr Führer erst einen Armeegeneral öffentlich demütigte und dann der ganzen Nation das fragwürdige Vergnügen verschaffte, zuzusehen, wie der Verteidigungsminister –

Mitglied einer alten, reichen Familie – im öffentlichen Streit mit gesellschaftlich unbedeutenden Nihilisten sein Gesicht verlor.

Die Vertreter der Rechten haben weiten Kreisen eine neue Konzeption von nationaler »Loyalität« beigebracht – einer Loyalität zu einzelnen Cliques, die sich anmaßend über die Autorität des Staates stellten und ihre Schützlinge einluden, das gleiche zu tun. Sie haben keinen Zweifel daran gelassen, daß die zentrale Stellung in der Verwaltung nunmehr von der Geheimpolizei und von geheimen Untersuchungsverfahren eingenommen wird. Diese Entwicklung ist so weit fortgeschritten, daß wachsame Männer in realistischer Erkenntnis der Situation von der Existenz eines Schattenkabinetts sprechen, das einen beträchtlichen Teil seines Einflusses auf neue Praktiken gründet, zum Beispiel auf das Abhören von Gesprächen, die Beschattung von interessanten Personen durch Privatdetektive, ja sogar auf die Drohung mit Erpressung. Sie haben der Öffentlichkeit dramatisch vor Augen geführt, wie das vernünftige Urteilsvermögen eines Volkes untergraben werden kann, das seit einer Generation ständig der lärmenden Banalisierung von Tagesfragen durch die Organe der Massenunterhaltung ausgesetzt war und noch ist. Sie haben auch die Öffentlichkeit mit der »höheren Unmoral« und der Gesinnungslosigkeit gewisser führender Kreise bekannt gemacht. Und sie haben die Schwächen eines furchtsamen und verfallenden Liberalismus aufgedeckt, der sich kraftlos gegen die rücksichtslose Gewalt politischer Gangster verteidigt.

Als der Liberalismus der dreißiger Jahre sich nach dem Kriege plötzlich auf der Anklagebank sah, wurden die Liberalen von Zeit zu Zeit gewahr, wie nahe sie selber an der Grenze zur Gesinnungslosigkeit standen. Angegriffen wurde das ganze System der bestehenden bürgerlichen Gesellschaft; da es aber in Amerika nichts gibt, was seit alters her über diesem System steht, und da gleichzeitig diejenigen, die einst liberale und linksgerichtete Überzeugungen hatten, sich für die Zukunft nichts vorstellen können, das ihm eine Grundlage und damit Festigkeit geben könnte, jagte ihnen die Gewaltsamkeit dieses Angriffs panische Angst ein, und ihre politische Tätigkeit wurde schließlich bis zur bloßen Selbstverteidigung eingeengt.

Dem Liberalismus der Nachkriegszeit ist die organisatorische Basis weitgehend entzogen worden. Durch die Herrschaft des Liberalismus in den Jahren vor dem Kriege haben die unabhängigen liberalen Gruppierungen ihren Halt und ihre Lebenskraft verloren. Die älteren Führer des Liberalismus gerieten in Abhängigkeit von der Regierung, und die Heranbildung eines Nachwuchses für die Führungspositionen wurde vernachlässigt. Die New-Deal-Politik ließ keiner liberalen Organisation Spielraum, ein eigenständiges liberales Programm zu verfolgen. Statt eine eigene Partei zu gründen, stützte sich der New Deal auf eine Koalition in einer alten Partei. Über liberalen Grundsatzfragen brach diese Koalition auch bald zusammen. Darüber hinaus verbrauchte die New-Deal-Politik die ganze Fülle überkommenen liberalen Gedankengutes und banalisierte es, indem sie es zu Gesetzen formulierte. Sie machte den Liberalismus zu einer Kette von verwaltungstechnischen Routinevorgängen, die es zu verteidigen galt, statt ihn zu einem Programm zu erheben, für das sich zu kämpfen lohnte.³⁰⁴

In ihren moralischen Angstzuständen haben es die Liberalen nicht einmal gewagt, eine linksgerichtete Position oder auch nur einen streitbaren Liberalismus zu verteidigen. Ihre defensive Haltung hat sie dazu verleitet, die »Bürgerrechte« zu feiern und den Gegensatz zur Sowjetunion herauszustellen, wo es diese Rechte nicht gibt. In der Tat hat das so weit geführt, daß viele so sehr beschäftigt waren, die Bürgerrechte zu feiern, daß ihnen kaum Zeit blieb, sie auch zu verteidigen; und – was noch wichtiger ist – zahlreiche Liberale waren wiederum so angespannt mit der Verteidigung der persönlichen Freiheit beschäftigt, daß sie weder Zeit hatten noch das Bedürfnis empfanden, sich ihrer auch zu *bedienen*. Am Ende der vierziger Jahre sagte Archibald MacLeish:

Früher bedeutete Freiheit etwas, wovon man Gebrauch machte ... Heute ist sie zu etwas geworden, das man bewahren muß – zu etwas, das man beiseite legt und sorgfältig aufbewahrt wie irgendeinen anderen wertvollen Gegenstand – wie einen Besitztitel oder eine Aktie, die ihren Platz im Safe einer Bank hat.³⁰⁵

Es ist viel bequemer, die Bürgerrechte zu feiern, als sie im Ernstfall zu verteidigen; es ist auch viel bequemer, sie als ein formelles Recht zu verteidigen, als politisch wirksam von ihnen Gebrauch zu machen. Sogar jene, die am ehesten dazu neigen, diese Freiheiten aufzugeben, tun es gewöhnlich ausgerechnet im Namen der persönlichen Freiheit, die sie verraten. Es ist außerdem leichter, rückschauend das Recht eines anderen auf persönliche Freiheit zu verteidigen, als selber in der Gegenwart mit aller Entschiedenheit von diesem Recht Gebrauch zu machen. Die Verteidigung der persönlichen Freiheit ist, gleichviel, ob die Streitfälle schon zehn Jahre zurückliegen, zum Hauptanliegen vieler liberaler und einstmals linksgerichteter Theoretiker geworden. Alles das ist eine sichere und bequeme Methode, intellektuelle Energien von der Sphäre politischer Überlegungen und Forderungen abzulenken.

Die Liberalen der Nachkriegszeit sind durch ihre defensive Haltung auch deshalb in den Mittelpunkt des Interesses gerückt, weil man allgemein in der Elite wie im Volk um die Stellung der Vereinigten Staaten in der Welt zu fürchten begann. Die Wurzel dieser Befürchtungen ist nicht allein die internationale Spannung oder das ohnmächtige und quälende Gefühl vieler, daß es keine Alternative zu einem weiteren Krieg gibt, sondern es ist auch eine andere ernste Sorge, die viele Amerikaner außerordentlich bedrückt: Gegenwärtig befinden sich die Vereinigten Staaten in einem erbitterten Wettbewerb um kulturelles Prestige mit anderen Ländern, besonders mit Rußland. In diesem Wettbewerb stehen amerikanische Musik, Literatur, Kunst und – in einer etwas höheren Bedeutung als der Begriff gewöhnlich verwandt wird – »The American Way of Life« zur Debatte. Die wirtschaftliche, militärische und politische Macht der Vereinigten Staaten übersteigt bei weitem ihr kulturelles Ansehen. Was Amerika im Ausland besitzt, ist Macht; aber weder zu Hause noch im Ausland genießt es Ansehen als Kulturnation. Diese Tatsache führte viele Liberale zu einem neuen amerikanischen Chauvinismus,³⁰⁶ der nicht nur dem schmerzlich empfundenen Bedürfnis entspringt, sich mit nationalistischen Phrasen gegen die politischen Rechte zu verteidigen, sondern auch der dringenden Notwendigkeit, Amerikas Ansehen als Kulturvolk im Ausland hochzuhalten.

Die defensive Grundhaltung des amerikanischen Liberalismus und der Verfall seiner organisatorischen Grundlage erklären noch nicht ausreichend, warum die Reichen und Mächtigen ihn nicht mehr zu fürchten brauchen. Im Laufe der letzten fünfzig Jahre hat der Liberalismus einen erschütternden moralischen und geistigen Niedergang erlebt. Soweit es sich um die Proklamation von Idealen handelt, bleibt der klassische Liberalismus, genau wie der klassische Sozialismus, unentbehrlicher Bestandteil der Tradition der westlichen Gesellschaft. Aber in der Propaganda sind gerade die wichtigsten Begriffe des Liberalismus zu gewöhnlichen Phrasen des allgemeinen politischen Vokabulars geworden. Dieser rhetorische »Sieg« hatte zur Folge, daß nunmehr alle, auch die gegensätzlichen Ansichten in den gleichen liberalen Ausdrücken proklamiert und verteidigt werden. Auf diese Weise ist der Liberalismus so ausgehöhlt, daß er sich nicht mehr für die Formulierung einer praktischen Politik eignet.

Obwohl das Leben in Amerika sehr bunt und abwechslungsreich ist, entspricht dem doch keineswegs eine Vielfältigkeit an politischen Programmen und noch viel weniger eine Findigkeit im Aufspüren von politischen Alternativen. In ihrem Vokabular weisen die Sprecher aller politischen Richtungen viel mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede auf. Obwohl dieses Vokabular eigentlich nur den Liberalen angemessen ist, wird es doch von allen gemeinsam gebraucht. Das Bild, das man sich von Amerika als einem im wesentlichen progressiven, ja sogar radikalen Land macht, beruht auf der Fortgeschrit-

tenheit seiner Technik und seltsamerweise auch auf den modischen Produkten seiner Unterhaltungs- und Vergnügungsindustrie. Diese sind so dynamisch und radikal, daß anregende Zerstreung zum charakteristischen Merkmal Amerikas geworden ist. Diese beiden Oberflächenbezirke menschlichen Lebens sind in Amerika und im Ausland oft mißdeutet worden, nämlich als Ausdruck des progressiven und dynamischen Amerika, während die Vereinigten Staaten in Wirklichkeit ein konservatives Land ohne konservative Ideologie sind. Die geistige Trägheit ihres politischen Lebens steht ganz im Einklang mit der liberalen Phraseologie. Wenn der Liberalismus auch zum Aushängeschild aller politischen Richtungen geworden ist, so hat er doch als gesellschaftliche Theorie jede Bedeutung verloren und führt mit seiner Neigung zum Wunschdenken in die Irre. Keiner Erneuerung, die ihn zu einer modernen Theorie des Mechanismus gesellschaftlicher Veränderungen machen wollte, ist es gelungen, ihn von dem Stigma seiner Entstehung im 19. Jahrhundert zu befreien. Denn der Liberalismus beruht als gesellschaftliche Theorie auf der Auffassung von der Gesellschaft als einem System automatischen Gleichgewichts.³⁰⁷

Die Lehre vom Gleichgewichtssystem ist in ihren verschiedenen Formulierungen zur Zeit die allgemeine Ansicht über die herrschenden Verhältnisse. Auf dieser Lehre beruhen auch die Theorien von der Machtverteilung, wie sie von den meisten Sozialwissenschaftlern vertreten werden. Außerdem bietet sie genügend Spielraum für die konservative Geisteshaltung, wie sie gerade von der liberalen »Intelligentsia« begünstigt wird. Diese Haltung kann man nicht als klassischen Konservatismus bezeichnen; sie bezieht sich nicht auf vorkapitalistische und noch viel weniger auf vorindustrielle Zustände. Und ein Bild von der Gesellschaft, das die Autorität von einer Tradition herleitet, wie sie nur eine allgemein anerkannte Aristokratie pflegen kann, steht nicht zur Verfügung.

Als intellektuelle Bewegung ist die konservative Geisteshaltung nichts als eine Neuformulierung des klassischen Liberalismus in unserem so ganz und gar unklassischen 20. Jahrhundert; sie entwirft das Bild einer Gesellschaft, in der Autorität nicht viel bedeutet, weil sie durch die selbsttätigen Kräfte eines legendären Marktes gesteuert wird. Die »Vorsehung« des klassischen Konservatismus wird in der Theorie des Liberalismus zum Begriff der »unsichtbaren Hand« des freien Marktes; denn der Begriff »Vorsehung« steht, wenn man ihn von seinem religiösen Beigeschmack befreit, für den Glauben, daß viele Einzelbemühungen unbeabsichtigter Weise ein sinnvolles System ergeben, dem man nur freien Lauf zu lassen braucht. Folglich kann man sagen, daß in Wirklichkeit gar keine Elite da ist, daß keine herrschende Klasse existiert und daß es auch keine gesellschaftlichen Machtzentren gibt, deren Existenz der Rechtfertigung bedarf. Statt die Macht der Elite zu rechtfertigen, indem man sie in einem möglichst guten Licht schildert, leugnet man lieber, daß es eine Gruppe von Männern, eine Klasse, eine Organisation gibt, die entscheidende Machtbefugnisse besitzen. So trägt der amerikanische Liberalismus auf seine Weise dazu bei, die konservative Geisteshaltung zu stützen. Gerade die Vorherrschaft des liberalen Vokabulars läßt die Macht- und Geld-Eliten den Mangel einer ausgesprochen konservativen Ideologie nicht empfinden.

14.4 Politischer Stoßtrupp der Elite

Die romantische Vorstellung vom Kräfte-Pluralismus ist für den konservativ Denkenden gerade deshalb so anziehend, weil sie eine offene Verteidigung der Männer am Steuer überflüssig macht. Wenn nämlich alle nur Teile eines Gleichgewichtssystems sind, dann sind sie als Einzelpersonen völlig ohnmächtig, und kein Personenkreis und keine organisierte Zusammenarbeit der Führungsgruppen kann für die Ereignisse und Entscheidungen unserer Zeit verantwortlich gemacht werden. Aus diesem Grunde ist jede ernstgemeinte Beschäftigung mit Politik im Grunde eine Verirrung. Vernünftige Menschen werden ihr zwar ein gewisses Interesse entgegenbringen, sie aber auf keinen Fall mit Leidenschaft betreiben. Diese und keine andere politische Bedeutung hat die konservative Geisteshaltung in unserer Zeit. Sie ist im Grunde nur Ausdruck unverantwortlicher, prahlerischer Selbstzufriedenheit. Seltsam genug für eine konservative Ideologie: sie ist nicht Ausdruck eines Snobismus der Sehnsucht nach der »guten alten Zeit«, sondern im Gegenteil: einer Art Snobismus, die dem Neuesten immer einen Schritt voraus sein will. So hat sie ihre Grundlage nicht in der Tradition, sondern in der Mode des Tages.³⁰⁸ Menschen, die mit solchen Ansichten liebäugeln, denken nicht für ein ganzes Volk, sie beziehen die Nation in ihre Betrachtungen nicht einmal ein. Sie denken nur an sich. In den geschlossenen Kreisen, wo sie verkehren, geben sie sich gegenseitig recht. So werden ihre Klubs zu snobistischen Cliques, die in Wirklichkeit ganz abseits vom Strom des Geschehens stehen und mit den Realitäten der Macht und den großen Entscheidungen überhaupt nichts zu tun haben.

All das könnte uns folgerichtig zu der Ansicht führen, daß der Neokonservatismus nichts als eine Spielerei und Modetorheit in einer Zeit materiellen Überflusses ist, denen eine kleine Anzahl mit sich selbst zufriedener Autoren nachhängt. Gewiß kann man ihn nicht als einen ernstgemeinten Versuch ansehen, eine zusammenhängende Deutung der Welt zu geben, in der wir leben, er kann uns auch keine Richtschnur liefern, welche Forderungen und Ansprüche wir als politische Menschen – seien wir konservativ, liberal oder radikal – an diese Welt stellen könnten. Weder die Vorstellung vom vernünftigen Gemeinwesen noch die von der pluralistischen Öffentlichkeit kann uns den Schlüssel zum Verständnis der Interessen, Konflikte, Entscheidungen und politischen Zielsetzungen, die die Geschichte unserer Zeit ausmachen, in die Hand geben. Gerade die Verbindung von Vulgärliberalismus mit konservativer Geisteshaltung hat unserem Auge die klaren Tatsachen verschleiert und schließlich dahin geführt, daß die geschichtliche Entwicklung von keiner Idee mehr getragen wird. Die Vorherrschaft dieser mit dem liberalen Vokabular ausgestatteten Geisteshaltung hat es mit sich gebracht, daß die Vernunft, im weitesten Sinne des Wortes, für die Politik – soweit sie sich überblicken läßt – größtenteils ihre Bedeutung eingebüßt hat und daß das öffentliche Bewußtsein im Amerika der Nachkriegszeit durch eine weite Kluft von der Wirklichkeit getrennt ist.

Die Neukonservativen haben natürlich keineswegs mehr politische Macht gewonnen, als die Liberalen in der Regierung über den Krieg hinübergerettet haben. Während sich diese zwei feindlichen Lager auf den mittleren Ebenen der Macht Wortschlachten lieferten, haben auf den höheren Ebenen Konservative, die klüger und mit weniger Lärm vorgingen, Machtstellungen bezogen. Mithin haben die Liberalen und ehemaligen Linken, während sie ganz und gar in der Schlacht gegen die lärmende Rechte aufgingen, in Wirklichkeit die bereits in ihren Machtstellungen feststehenden Konservativen verteidigt. Das wurde besonders deutlich, als sie sich wegen ihrer »linken« Vergangenheit glaubten rechtfertigen zu müssen; damit verloren sie jede wirksame Verteidigungsmöglichkeit gegen die wütenden Anklagen der Rechten. Die Macht-Elite der Konzerne, des Militärs und der Politik hat politisch, wirtschaftlich und militärisch von den widersinnigen Argumenten der Rechten profitiert, die damit, oft sogar unbewußt, zum politischen Stoßtrupp der Elite wurde.

Es herrscht materieller Wohlstand; die demagogische Rechte lenkt die öffentliche Meinung; die Intelligenteren unter den Konservativen gelangen in Machtpositionen, ohne daß darüber lange diskutiert wird. Der Liberalismus wurde, nachdem er in den dreißiger Jahren dominiert hatte, gestohlen und verfälscht; Hoffnungen sind zur Phraseologie verblaßt, nachdem sie dreißig Jahre ununterbrochen das Feld beherrschten; der Radikalismus ist vollständig abgewertet, und alle radikalen Hoffnungen sind nach dreißig Jahren ständiger Niederlagen erstickt. In diesem Zusammenhang müssen wir den Siegeszug der konservativen Geisteshaltung unter den Wissenschaftlern begreifen. Sie kennen keine Unzufriedenheit und keine abweichenden Meinungen, und sie empfinden nicht das Bedürfnis nach einer Opposition gegen die ungeheuer weitreichenden Entscheidungen, die getroffen werden, ohne daß eine allgemeine Debatte darüber stattfände. Unter ihnen gibt es keine Kritiker der unwürdigen, undemokratischen Verfahrensweise, in der die politischen Praktiken der zivilen und militärischen Führung einfach als vollendete Tatsachen dargeboten werden. Sie wenden sich nicht gegen die Unvernunft der öffentlichen Meinung noch gegen die Persönlichkeiten und Kräfte, die diese Unvernunft fördern. Aber was das Wichtigste ist: Unter den Wissenschaftlern findet sich kaum ein Widerspruch dagegen, daß das Wissen von der Macht, die Vernunft von der Führung und der Verstand von der Wirklichkeit getrennt sind. Die Mächtigen von heute sind folglich in der Lage, ihre Herrschaft ohne jede ideologische Verbrämung auszuüben, politische Entscheidungen ohne politische Diskussion, ja sogar ohne eine zugrunde liegende politische Konzeption zu fällen. So sind die höheren Kreise Amerikas zur Verkörperung des amerikanischen Systems der organisierten Verantwortungslosigkeit geworden.

14.5 Zeichen der Unmoral

Man sollte nicht unterstellen, daß die wenigen verantwortungsbewußten Personen, Gruppen und Körperschaften, die es noch gibt, oder gar die breiten Massen in Amerika die konservative Geisteshaltung der Intellektuellen teilen. Aber man sollte andererseits nicht voraussetzen, daß sie eine zutreffende Vorstellung von der amerikanischen Elite haben. Ihre Vorstellungen sind mehrdeutig; sie denken mehr in den Kategorien gesellschaftlichen Prestiges und materiellen Wohlstandes als in denen der Macht und bleiben in einem politisch wirkungslosen Moralismus befangen.

Ein den Hohen und Mächtigen entgegengebrachtes moralisches Mißtrauen gehört zur amerikanischen Tradition. Manchmal, wie zum Beispiel in den dreißiger Jahren, richtete es sich hauptsächlich gegen die Reichen der Großindustrie, die sogenannten »Wirtschafts-Royalisten«, manchmal, nämlich zwischen den Kriegen, richtete es sich gegen Generäle und Admirale, und zu allen Zeiten waren die Politiker mehr oder weniger von Mißtrauen umgeben.

In diesem Zusammenhang muß man natürlich die Bauernfängerei und die leichtfertigen Beschuldigungen, die zu jedem Wahlkampf gehören, außer acht lassen. Abgesehen davon ist die nicht nachlassende Aufmerksamkeit, mit der man unlautere Praktiken und Korruption in Wirtschaft und Verwaltung verfolgt, ein Anzeichen dafür, daß weite Kreise die öffentliche Moral und die persönliche Integrität bei den Männern an der Spitze außerordentlich kritisch betrachten. Sie ist Ausdruck eines in fast allen Lebensbereichen auftretenden ernststen Problems.

Zu diesen Bereichen des amerikanischen Lebens gehören die militärischen, politischen und wirtschaftlichen Institutionen; zu ihnen gehört die Macht-Elite, die die führenden Köpfe dieser Institutionen als Träger öffentlicher Verantwortung und zugleich als Privatpersonen umfaßt. Zahlreiche kleinere Skandale haben immer wieder die moralische Besorgnis derer geweckt, die noch nicht völlig abgestumpft waren, und haben deutlich gemacht, wie weit verbreitet doch die Unmoral im öffentlichen Leben zu sein scheint.³⁰⁹

Wer von den Angehörigen der höheren Kreise und wer von denen, die ihnen einmal angehören werden, hat sich bisher von dieser Unmoral fernhalten können? Vielleicht sind

alle die Vorfälle, auf die in der Öffentlichkeit gelegentlich einmal ein Licht fällt, nur Randerscheinungen; auf jeden Fall wissen wir nur von den Fällen, die man aufdecken konnte. Aber man kann sich des Gefühls nicht erwehren, daß, je höher eines Mannes Stellung ist, die Wahrscheinlichkeit um so geringer wird, ihn bei einer unlauteren Handlung zu ertappen. Außerdem darf man annehmen, daß alle diese kleinen und unbedeutenden Fälle nur Ausdruck einer viel ernsteren Entwicklung sind, einer Entwicklung, die unlöslich mit der ganzen Lebensweise der amerikanischen Ober- und Mittelschichten verbunden ist. Aber die Ablenkbarkeit der Massen läßt vorübergehendes Unbehagen über solche Erscheinungen sehr rasch wieder verfliegen. Denn hinter dem amerikanischen Mißtrauen gegen die Großen und Mächtigen steht keine Doktrin und kein klarer politischer Wille. Es ist ein Mißtrauen, das sich von einer Kette aufeinanderfolgender Enthüllungen nährt, die von den Massen mit Zynismus, aber ohne große Überraschung aufgenommen werden. Korruption und andere Zeichen der Unmoral, unerhebliche und schwerwiegende, gehören im Leben der höheren Kreise zu den feststehenden Tatsachen; oftmals handelt es sich dabei um sehr charakteristische Erscheinungen. Aber die unmoralische Grundstimmung der heutigen amerikanischen Gesellschaft bringt auch eine mangelnde Empfindlichkeit der Öffentlichkeit gegen solche Tatsachen mit sich. Die Korruption im öffentlichen Leben hat in unserer Zeit keine wirksame moralische Entrüstung hervorrufen können. An die Stelle der traditionsgemäß hohen Moral der amerikanischen Mittelklassen trat die höhere Unmoral.

An die Stelle des reichen Ausbeuters und des korrumpierten Apparats der neunziger Jahre trat in der Vorstellungswelt der Öffentlichkeit der ungebildete Philister und provinzielle Kleinbürger der zwanziger Jahre, der seinerseits in den dreißiger Jahren wiederum durch die »Wirtschafts-Royalisten« und ihre Söldner ersetzt wurde. Alle diese Vorstellungsbilder waren negativ: Im ersten Falle ging es um die großstädtische Habsucht, gesehen durch die Brille einer moralisch entrüsteten Landbevölkerung; im zweiten Fall sah man den denkfaulen »Babbit« aus dem Blickwinkel einer großstädtischen Schicht, für die moralische Prinzipien bereits durch großzügigen städtischen Lebensstil ersetzt waren; im dritten Fall taucht der alte plutokratische Ausbeuter wieder auf, diesmal aber mehr in der Form eines unpersönlichen Systems.

Aber von den Reichen der Konzernwelt der vierziger und fünfziger Jahre, von ihrer politischen und wirtschaftlichen Bedeutung, existieren keine derartigen Vorstellungsbilder; sie werden von der Massengesellschaft mit einem gewissen Zynismus anerkannt, von vielen sogar insgeheim bewundert. Vom Konzernherren und vom politischen Außenseiter hat sich keine negative Vorstellung festgesetzt, und wenn tatsächlich einmal ein solcher ungünstiger Eindruck in der Öffentlichkeit zu entstehen beginnt, so wird er bald wieder vom strahlenden Bild des »fortschrittlichen«, energiegeladenen sauberen »American Boy« verdrängt, wie ihn der erfolgreiche Konzernmanager repräsentiert.

Wenn wir uns den Zustand der Massengesellschaft vergegenwärtigen, so sollten wir nichts anderes erwarten. Die meisten Menschen werden durch ihre Sehnsucht nach einer hohen gesellschaftlichen Stellung abgelenkt, durch Enthüllungen über kleine Skandalaffären und durch jenen Kleine-Leute-Machiavellismus, der den Tod jedes politischen Aufbegehrens bedeutet. Vielleicht sähe es anders aus, wenn die Intellektuellenschicht nicht so sehr in der konservativen Geisteshaltung befangen, nicht so bequem und dabei furchtsam wäre und wenn sie sich nicht so selbstzufrieden in der hohen gesellschaftlichen Stellung und der Anerkennung sonnte, die viele Angehörige dieser Schicht neuerdings genießen. Aber die Situation der Massengesellschaft und der intellektuellen Kreise macht verständlich, weshalb die amerikanische Macht-Elite keine Ideologie besitzt und ihrer auch nicht bedarf, weshalb ihre Herrschaft unter einem auffälligen Ideenmangel leidet und weshalb für ihre Manipulationen nicht einmal eine Rechtfertigung gesucht wird. Die »höhere Unmoral« unserer Zeit ist im Grunde mit der Geistlosigkeit der Mächtigen von heute identisch, denn mit ihr ist jene organisierte Verantwortungslosigkeit verbunden, die heute den hervorstechendsten Wesenszug des amerikanischen Systems monopol-wirtschaftlicher Machtausübung bildet.

15 Die höhere Unmoral ●

Die höhere Unmoral ist weder nur in der Politik zu finden, noch kann sie als Eigenschaft korrupter Einzelpersonen in einem sonst gesunden Gemeinwesen verharmlost werden. Politische Korruption ist eine Einzelperscheinung allgemeinen Niedergangs der öffentlichen Moral. Der herrschende Zustand moralischen Empfindens ist nicht mehr nur Sache einzelner Schuldiger.³¹⁰ Die höhere Unmoral ist charakteristisch für die ganze amerikanische Elite, und ihre Hinnahme durch die Allgemeinheit ist typisch für die Massengesellschaft. Natürlich gibt es korrupte Einzelpersonen in sonst tadellosen Institutionen; wenn jedoch Institutionen selber die Moral untergraben, müssen viele, die in diesen Institutionen leben und arbeiten, notwendigerweise korrumpiert werden. Im Zeitalter der Konzerne werden die wirtschaftlichen Beziehungen unpersönlich, und der Industriemanager fühlt sich weniger persönlich verantwortlich. Die Belange von Wirtschaft, Kriegführung und Politik setzen das Gewissen des Einzelnen außer Kraft und machen eine höhere Unmoral selbstverständlich. Es geht dann nicht mehr nur um korrupte Verwaltung in Wirtschaft, Armee oder Staat, es handelt sich vielmehr um eine allgemeine Erscheinung: sie betrifft die Konzernherren als kapitalistische Schicht, die aufs engste mit den politischen Belangen des militarisierten Staates verbunden ist.

Aus dieser Sicht ist das Hauptproblem zum Beispiel der Wahlfinanzierung für ehrgeizige junge Politiker nicht das ihres persönlichen moralischen Versagens. Vielmehr muß man sich fragen, ob ein junger Mann, der in der amerikanischen Politik Karriere macht, heute jemals weit kommen kann, ohne ein stumpfes Gewissen zu haben oder zu bekommen. Viele Probleme sogenannter »Intelligenzverbrechen«, gelockerter öffentlicher Moral, hochbezahlten Lasters und schwindender persönlicher Unbescholtenheit sind durch die Sozialstruktur bedingt. Es geht dabei nicht nur um schlechtveranlagte Charaktere, die in einer bösen Umwelt zu Fall gekommen sind. Das ist eine Erkenntnis, die vielen zu dämmern beginnt. Wenn Nachrichten über die höhere Unmoral an die Öffentlichkeit dringen, sagen sie: »Da ist wieder einer erwischt worden.« Damit meinen sie doch, daß der aufgedeckte Fall nicht Einzelereignis ist, daß die beteiligten Personen nicht Sonderfälle sind, sondern daß es sich um Symptome eines weitverbreiteten Übels handelt. Offensichtlich ist das richtig gesehen. Aber welche Bedingungen liegen diesen Einzelperscheinungen zugrunde?

15.1 Aushöhlung der politischen Moral

Das moralische Unbehagen unserer Zeit hat seine Ursache darin, daß die Männer und Frauen, die in einer Zeit der übermächtigen Institutionen leben, sich nicht mehr an die alten Werte und Vorbilder gebunden fühlen. Andererseits sind aber an die Stelle der alten keine neuen Werte und Vorbilder getreten, die der Arbeitsroutine, der die Menschen in der modernen Welt unterworfen sind, moralische Bedeutung und Sinn verleihen könnten. Es kann keineswegs gesagt werden, daß die Öffentlichkeit der Massengesellschaft die überkommenen Begriffe von Moral ausdrücklich abgelehnt hätte, vielmehr sind diese alten Anschauungen in den Augen der meisten Menschen einfach hohl geworden. Es gibt keine moralische Rechtfertigung für die Beibehaltung der alten Werte mehr, aber es gibt auch keine Rechtfertigung für ihre Ablehnung. Als Einzelner ist der Mensch der Masse ohne moralischen Rückhalt, als Gruppenwesen bleibt er politisch indifferent. Wenn wir davon sprechen, daß die »Öffentlichkeit« in moralischer Hinsicht orientierungslos ist, dann meinen wir damit den allgemeinen Mangel an Bereitschaft, sich zu etwas zu bekennen.

Aber selbstverständlich hat nicht nur »die Öffentlichkeit« auf diese Weise ihren moralischen Orientierungssinn verloren. James Reston sagt:

Die Tragödie des offiziellen Washington besteht darin, daß es sich bei jeder politischen Entscheidung den überkommenen Gewohnheiten und überalterten Institutionen gegenüber sieht, ohne dabei noch den alten Idealismus und den zuversichtlichen Glauben zu besitzen, der einst bei der Entstehung der alten Formen Pate gestanden hat. Man hält an den schlechten Gewohnheiten fest und wirft das über Bord, was ewigen Bestand haben könnte. Man gibt vor, zu glauben, und hat doch in Wirklichkeit den rechten Glauben nicht mehr. Man erinnert sich der alten Worte und hat doch die alte Weise vergessen. Man hat sich in einen ideologischen Krieg eingelassen und ist dabei unfähig, eine klare Vorstellung von der eigenen Ideologie zu entwickeln. Man verdammt den Materialismus eines atheistischen Feindes und glorifiziert gleichzeitig den eigenen Materialismus.³¹¹

In den wirtschaftlichen und politischen Institutionen üben die Männer des Großkapitals gegenwärtig Macht in nie vorher gekanntem Ausmaß aus, aber sie haben es niemals nötig gehabt, die moralische Zustimmung derer einzuholen, über die sie herrschen. Jedes nackte Privatinteresse, jeder Machtzuwachs der Konzerne, des Farmer-Blocks, der Gewerkschaften, der Regierungsbehörden wurde mit moralisierenden Schlagworten bemäntelt. Was wird zum Beispiel nicht alles »im öffentlichen Interesse« getan? In dem Maße, wie die alten Schlagworte sich abnutzen, werden eifrig neue geprägt, die dann ebenfalls bald ihre Wirkung verlieren. Mittlerweile verbreiten immer wiederkehrende wirtschaftliche und militärische Krisensituationen Besorgnis und Furcht und machen die Suche nach moralischen Rechtfertigungen und hochtrabenden Entschuldigungen besonders dringlich.

Das Wort »Krise« ist als Begriff entwertet; zu oft haben die Männer der Führung sich darauf berufen, um ihre ungewöhnlichen Pläne und Entscheidungen zu rechtfertigen. Im Gegenteil, gerade die Abwesenheit von Krisen kennzeichnet die höhere Unmoral. Denn bei echten Krisen haben wir es mit Situationen zu tun, in denen die Menschen vor echten Alternativen stehen, deren moralische Bedeutung in der Öffentlichkeit diskutiert wird. Die Entwicklung der höheren Unmoral, die damit verbundene allgemeine Schwächung der alten Werte und die organisierte Verantwortungslosigkeit haben keinerlei öffentliche Krisen mit sich gebracht; im Gegenteil, diese Entwicklung vollzog sich als allmähliche Ausbreitung von Indifferenz und als unbemerkte Aushöhlung der politischen Moral.

Man stellt sich gewöhnlich die höheren Kreise als eine Elite berühmter Leute vor. In dem Kapitel über die Stars und Berühmtheiten haben wir festgestellt, daß die Elite der drei großen Machtbereiche keineswegs das Monopol auf öffentliche Anteilnahme besitzt. Sie teilt es mit den aufgeblasenen und frivolen Kreaturen aus der Welt der Berufsberühmtheit, deren Glanz den Blick von den wirklichen Machthabern ablenkt.

In dem Maße, wie öffentliche Aufmerksamkeit und Begeisterung den Berufsberühmtheiten zugute kommen, bleibt die Macht-Elite mehr oder weniger außerhalb des Blickfelds. Auf diese Weise bilden die Berühmtheiten eine Art Schutzschild für die Macht-Elite; oder – genauer gesagt – die Öffentlichkeit sieht die Macht-Elite nur durch Vermittlung der Berühmten aus der Welt der Vergnügungsindustrie, die – je nachdem – belustigen, unterhalten oder Widerwillen erwecken.

Die Tatsache, daß es keine feste moralische Vertrauensgrundlage gibt, liefert den Menschen der Masse allen in der Vergnügungsindustrie üblichen Ablenkungs- und Manipulationsmethoden aus. Im Laufe der Zeit führt die allgemeine Abwertung der Ideale und Werte unweigerlich zu allgemeinem Mißtrauen und Zynismus – zu einer Art Machia-

vellismus des kleinen Mannes. Er hat dann nur noch die Möglichkeit, in seiner Vorstellung an den Privilegien der Reichen, den nächtlichen Orgien der Berühmtheiten und dem traurig-glücklichen Leben der Multimillionäre teilzuhaben.

Von diesem allgemeinen Niedergang aber blieb ein altes amerikanisches Ideal unberührt: die Wertschätzung des Geldes und dessen, »was Geld kaufen kann«. Diese Werte scheinen sogar in Zeiten der Inflation so fest und widerstandsfähig wie rostfreier Stahl zu sein. »Ich bin arm und reich gewesen«, sagt Sophie Tucker, »und glauben Sie mir: reich sein ist besser.«³¹² Angesichts der Abwertung anderer Wertbegriffe stellt der Amerikaner nicht die Frage: »Gibt es etwas in der Welt, was Geld, auch wenn man es mit Verstand ausgibt, nicht kaufen kann?« sondern er fragt: »Wieviel von dem, was Geld nicht kaufen kann, ist wirklich begehrt und von höherem Wert als die käuflichen Dinge?« Geld ist das einzige unzweideutige Kriterium des Erfolgs, und Erfolg in diesem Sinne ist noch immer *der* amerikanische Wertbegriff.

Wo immer die Maßstäbe des Geldes vorherrschen, wird der Reiche, wie er auch zu seinem Gelde gekommen sein mag, am Ende ein angesehener Mann sein. Eine Dollar-Million, so heißt es, kann eine Vielzahl von Sünden vergessen machen. Nicht nur das Verlangen der Menschen richtet sich auf Geldgewinn, alle ihre Wertmaßstäbe sind davon abhängig. In einer Gesellschaft, wo der Großverdiener keinen ernst zu nehmenden Rivalen im allgemeinen Ansehen hat, erhält das Wort »praktisch« automatisch die Bedeutung von »nützlich zur persönlichen Bereicherung«, und das Wort »gesunder Menschenverstand« bezeichnet den Instinkt, der einen Menschen in die Lage versetzt, wirtschaftlich voranzukommen. Hinter dem Geld her sein ist das allesbeherrschende Ideal, im Vergleich hierzu hat der Einfluß aller anderen Wertmaßstäbe an Bedeutung verloren. Daher geschieht es so leicht, daß die Menschen, wenn sie irgendwo Geld verdienen oder wertbeständigen Besitz erwerben können, mit äußerster Rücksichtslosigkeit vorgehen.

Die in Amerika herrschende Korruption ist zum großen Teil – wenn auch nicht allein – einfach auf das alte Streben nach immer größerem Reichtum zurückzuführen. Aber heute hat sich die Umwelt verändert, in der dies Streben sich zu verwirklichen sucht. In einer Zeit, da die politischen Institutionen und die wirtschaftlichen Möglichkeiten begrenzt, überschaubar und dezentralisiert waren – wie zum Beispiel in den einfachen Modellen der klassischen Ökonomie und der Jeffersonschen Demokratie –, hatte kein Einzelner die Macht, sich oder anderen große materielle Vergünstigungen zu verschaffen. Sobald aber die politischen Institutionen und die wirtschaftliche Macht zentralisiert und miteinander verknüpft sind, können öffentliche Funktionen zu privater Bereicherung mißbraucht werden.

In den Regierungsbehörden ist die höhere Unmoral keinesfalls größer als in der Welt der Konzerne. Politiker können nur dann für finanzielle Erleichterungen sorgen, wenn es Männer der Wirtschaft gibt, die bereit sind, diese Vergünstigungen entgegenzunehmen. Und die Männer aus der Wirtschaft können sich nur dann erfolgreich um politische Vorteile bemühen, wenn Männer der politischen Institutionen bereit sind, solche Vorteile zu gewähren. Natürlich erregt eine derartige Transaktion, wenn Regierungskreise beteiligt sind, besondere Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit. Dafür gibt es gute Gründe: Da die Öffentlichkeit von den Männern der Verwaltung einen höheren Grad an Sauberkeit erwartet, fühlt sie sich natürlich um so bitterer enttäuscht. Nach allgemeiner Ansicht arbeiten die Geschäftsleute nur für sich selber, und wenn sie erfolgreich durch die Lücken des Gesetzes schlüpfen, so erhöht das eher noch ihr Ansehen. Aber in einer Zivilisation, die so sehr vom Geschäftsgeist durchdrungen ist wie die amerikanische, werden geschäftliche Praktiken nur allzuleicht auf die Ebene der Verwaltung übertragen, besonders wenn so zahlreiche Geschäftsleute in der Regierung sitzen. Wie viele Konzerndirektoren mag es geben, die sich ehrlich für ein Gesetz einsetzen würden, das eine genaue Offenlegung aller Einzelverträge und Spesenkonten der Konzernmanager verlangte? Die hohen Einkommensteuern haben ein ganzes Netz unerlaubter Ver-

einbarungen zwischen den großen Firmen und ihren leitenden Angestellten zur Folge gehabt. Es gibt, wie wir erwähnt haben, zahlreiche Möglichkeiten, unauffällig gegen den Geist der Steuergesetze zu verstoßen, und die Größenordnung des Einkommens vieler hochbezahlter Männer wird wesentlich mehr vom ausgeklügelten Spesenverbrauch als vom offiziellen Gehalt bestimmt. Genauso wenig wie das Alkoholverbot und die gesetzliche Regelung der Kriegswirtschaft werden die Steuergesetze durch eine entsprechende Konvention der Geschäftsmoral ergänzt. Die Gesetze zu umgehen ist zwar illegal, aber es gilt als »smart«, nicht dabei ertappt zu werden. Gesetze, denen keine moralischen Konventionen entsprechen, laden zur Überschreitung ein; und was noch wichtiger ist: Sie begünstigen die Entwicklung einer unmoralischen, nur auf den eigenen Vorteil bedachten Geisteshaltung.

Eine Gesellschaft, von der man annimmt, daß in den führenden Kreisen und auf der mittleren Ebene ein ganzes Netz verschiedener Querverbindungen zum Zwecke des Betrugs am Staate besteht, bringt keine gewissenhaften Männer hervor. In einer Gesellschaft, deren Mitglieder nur auf den eigenen Vorteil bedacht sind, können keine Männer mit Verantwortungsgefühl heranwachsen. Eine Gesellschaft, welche die Bedeutung des Wortes »Erfolg« einengt, indem sie Erfolg mit Reichtum gleichsetzt und ein Versagen im Kampf um diesen Erfolg als Hauptsünde brandmarkt, also Geld zum absoluten Wertbegriff erhebt, bringt den rücksichtslosen Manager und das dunkle Geschäft hervor. Gesegnet sind die Zyniker, nur sie haben das Zeug zum Erfolg.

15.2 »Wege zum Erfolg«

Im Bereich der Monopolwirtschaft, der politischen Führung und auch im Bereich des zu neuer Macht und neuem Einfluß aufgestiegenen Militärs betrachtet man die Männer in den Kommandostellen der großen Hierarchien und Machtapparate als Sachwalter des Erfolgs. Man sieht in ihnen nicht allein Männer, die selber Erfolg hatten, sondern auch einflußreiche Förderer, die anderen zum Erfolg verhelfen können. Sie verkörpern den Erfolg und messen den Einzelnen am Wertmaßstab des Erfolgs. Ihre unmittelbaren Untergebenen gehören gewöhnlich zu ihrer Clique; sie sind »vernünftige« Männer wie ihre Vorgesetzten und stehen unter deren besonderem Schutz. Aber die einzelnen Hierarchien stehen in enger Beziehung zueinander, und innerhalb einer jeden Clique gibt es immer einige, die auch einer anderen Clique etwas verdanken. Es gibt da sowohl private wie amtliche Treueverhältnisse, persönliche und sachliche Beförderungskriterien. Wenn wir die Laufbahn eines Mitglieds der höheren Kreise verfolgen, so beobachten wir gleichzeitig die Entstehungsgeschichte seiner Loyalitätsbindungen. Denn in den höheren Kreisen herrscht das Prinzip der Kooptation. Zweitens ist festzuhalten, daß diese Erfolgshierarchien nicht Gebilde aus einem Guß sind. Vielmehr stellen sie eine komplizierte Gruppierung verschiedener Cliques dar, die auf verschiedenartige Weise miteinander verbunden sind und oftmals gegeneinanderstehen. Drittens ist zu bemerken, daß die jungen Männer, die Erfolg haben wollen, in einer solchen Ordnung immer versuchen werden, Beziehungen zu denen anzuknüpfen, die ihnen zum Erfolg verhelfen können.

Dementsprechend hat sich auch in der amerikanischen Literatur, die sich mit dem Fortkommen im Berufsleben beschäftigt und dem großen Fetisch »Erfolg« huldigt, ein bedeutsamer Wandel vollzogen, jedenfalls was die Ratschläge über »Wege zum Erfolg« angeht. Die nüchternen persönlichen Tugenden der Willensstärke und Ehrlichkeit, die hohen Ideale und die charakterliche Unfähigkeit, »ja« zu sagen zu jenem leichten Weg, der über Frauen, Tabak und Alkohol führt – dieses aus dem ausgehenden 19. Jahrhundert stammende Leitbild hat dem »wichtigsten« Faktor, der »eindrucksstarken Persönlichkeit« Platz gemacht, die »durch Charme die Aufmerksamkeit auf sich zieht« und »Selbstvertrauen ausstrahlt«. Zu dieser neuen Lebensart gehört, daß man ständig lächelt

und ein guter Zuhörer ist; man muß in Gesprächen stets auf die Interessen des anderen eingehen und ihm das Gefühl verleihen, ein Mann von Wichtigkeit zu sein – und das alles soll ungeheuchelt wirken. Kurz zusammengefaßt: Persönliche Beziehungen sind zu einem Bestandteil der »Public Relations« geworden. Also gilt es, das eigene Ich auf dem Persönlichkeitsmarkt zu opfern, und das mit dem einzigen Ziel, in der Gesellschaft zum Erfolg zu kommen. Der Karrieremacher der Elite muß auch dann, wenn seine Stellung durch Fleiß und überragende Fähigkeiten gerechtfertigt ist, dauernd damit beschäftigt sein, andere und sich selber davon zu überzeugen, daß er das Gegenteil dessen sei, was er wirklich ist, denn seine Stellung beruht auf der freiwilligen Anerkennung durch die anderen Mitglieder der Elite, also auf ganz anderen Kriterien als denen persönlicher Tüchtigkeit.

Die führenden Kreise Amerikas erheben den stolzen Anspruch, daß ihre Mitglieder den Aufstieg nur ihrer eigenen Tüchtigkeit zu verdanken haben. Das ist ihre Selbsteinschätzung wie ihr gut erfundener Mythos. Dem Volke sucht man das durch Anekdoten und Biographien glaubhaft zu machen; den wissenschaftlichen Beweis hofft man mit Statistiken zu erbringen, die zu zeigen scheinen, daß ein mehr oder weniger hoher Prozentsatz der Männer an der Spitze aus einfachen Kreisen stammt. Wir haben in einem früheren Kapitel die Zusammensetzung der verschiedenen Elitegruppen nach der sozialen Herkunft ihrer Mitglieder erörtert. Viel wichtiger als der Anteil der Söhne von Lohnarbeitern an der Zusammensetzung der höheren Kreise sind die Wertmaßstäbe, die bei der Aufnahme in diese Kreise angelegt werden, und die Frage, wer darüber zu befinden hat. Wir können nicht einfach vom Aufstieg in der Stufenleiter der Hierarchien auf die besonderen Verdienste der Erfolgreichen schließen. Auch wenn die Zahlen der Statistik umgekehrt aussähen, wenn also 90% der Angehörigen der Elite Söhne von Lohnarbeitern wären, dabei aber die »Zulassungsbedingungen« zur Elite dieselben blieben, könnten wir nicht von der Tatsache des beruflichen Aufstiegs auf echtes Verdienst schließen. Nur wenn die beim Aufrücken in Führungspositionen angelegten Maßstäbe allein von den Fähigkeiten des Bewerbers ausgingen und nur wenn die Auslese selbsttätig wirkte, wie zum Beispiel in einer wirklich freien Unternehmer-Wirtschaft, nur dann könnten wir aus Statistiken über sozialen Aufstieg eine Aussage über »Verdienste« ableiten. Die Auffassung, daß der Mann, der seinen Aufstieg nur sich selber zu verdanken hat, das Prädikat »gut« verdient, während derjenige, den seine Familie »gemacht« hat, »nicht gut« ist, hätte nur dann einen Sinn, wenn die Karriere sich völlig unabhängig vollzöge. Aber das ist nur der Fall, wenn man als Unternehmer sein eigener Herr ist. Sie wäre auch sinnvoll, wenn es sich um eine Bürokratie handelte, in der der Aufstieg durch Beförderung auf Grund eines streng gehaltenen Prüfungssystems geregelt wäre. Bei dem herrschenden System der Selbstergänzung der Elite durch Kooptation ist diese Anschauung sinnlos.

Als psychologische Tatsache gibt es so etwas wie den Mann, der seinen Aufstieg nur sich selber verdankt, den »Selfmademan«, *nicht*. Keiner »macht sich selbst«, am allerwenigsten der Angehörige der amerikanischen Elite. In der Welt der Konzernhierarchie wird die Auswahl von geeigneten Männern von den Vorgesetzten getroffen, wobei ganz willkürliche Maßstäbe angelegt werden, und wir haben bereits gesehen, welche Maßstäbe das sind. Die Menschen erziehen sich dazu, die Anforderungen zu erfüllen; folglich werden sie von diesen Kriterien geformt. Wenn es auch den Selfmademan, den Mann, der »sich selbst gemacht hat«, nicht gibt, so gibt es doch so etwas wie den »Selfused man«, der »von sich Gebrauch macht«, und viele solcher Männer gehören zur amerikanischen Elite.

Wenn Erfolg nur unter solchen Bedingungen erreichbar ist, dann kann kein Verdienst darin liegen, arm zu beginnen und als reicher Mann zu sterben. Nur wenn man, um reich zu werden, tüchtig sein muß, oder wenn Reichtum zu Tüchtigkeit führt, kann man sagen, daß persönlicher Reichtum ein Ausdruck besonderer Tugend ist. Aber in einem Sy-

stem, wo die höheren Kreise selber über die Zulassung eines Neulings entscheiden, sagt die Feststellung, daß einer arm oder reich begonnen hat, weniger über ihn aus als über die Prinzipien jener, die bestimmen, wer Erfolg haben darf.

Die Zahl der Menschen aus mittleren und unteren Schichten, die diese Tatsachen kennen oder zumindest ahnen, ist immerhin so groß, daß man häufig sehr zynische Redensarten über das Mißverhältnis von Verdienst und Aufstieg, von Tugend und Erfolg vernennen kann. Es gibt ein Gefühl für die allgemeine Unmoral des Erfolges, das sich in Äußerungen Luft macht wie: »Das wird auch wieder eine krumme Tour sein« oder »Es kommt nicht darauf an, was du weißt, sondern wen du kennst!« Viele Menschen nehmen also die Unmoral des Erfolges als unumstößliche Tatsache hin.

Manche Beobachter werden durch die Erkenntnis der Unmoral des Erfolges zu Ideologen der »menschlichen Beziehungen in der Industrie«³¹³ – einer Ideologie, die indirekt auch von der akademischen Soziologie vertreten wird. Andere flüchten sich in die Einsamkeit des Gemütes, wie es in der neueren Literatur der Resignation und des Seelenfriedens zum Ausdruck kommt, die bei den Stillen im Lande an die Stelle der Literatur des Geschäfts, des hektischen Betriebs und des Erfolges getreten ist. Doch welcher Art auch immer die Reaktion sein mag, das Wissen um die Unmoral des Erfolges begünstigt oft jene Verhaltensweise, die wir höhere Unmoral genannt haben. Das alte Bild vom Selfmademan hat seinen Glanz verloren, und kein anderes Leitbild des »Erfolgs« hat bisher seine Stelle eingenommen. Das amerikanische Modell der Tüchtigkeit, der Begriff »Erfolg« selber, erfährt eine Abwertung, da er schließlich nichts Besseres mehr ist als ein Ausdruck der höheren Unmoral.

15.3 Die höhere Unwissenheit

Das moralische Mißtrauen, das man der amerikanischen Elite entgegenbringt, und der Zustand der organisierten Verantwortungslosigkeit haben ihre Ursachen einerseits in der höheren Unmoral, andererseits aber auch in dem dunklen Gefühl, daß man es auch mit einer »höheren Unwissenheit« zu tun hat. Einstmals waren in den Vereinigten Staaten die Führer der Nation kenntnisreiche Männer von hoher Einsicht; die Eliten der Macht und der Kultur waren weitgehend identisch, und wo sie nicht identisch waren, überschritten sie sich doch vielfach. Innerhalb des Wirkungsfeldes einer gutunterrichteten und einflußreichen Öffentlichkeit bestanden enge Beziehungen zwischen Wissen und Macht; und mehr noch: Diese Öffentlichkeit entschied in der Tat viel von dem, was zu entscheiden war.

»Nichts kann den Unterschied zwischen zwei Epochen besser kennzeichnen«, schrieb James Reston, »als das Protokoll der Debatte über Griechenlands Unabhängigkeitskrieg gegen die Türkei, die in den dreißiger Jahren des 19. Jahrhunderts im Repräsentantenhaus stattfand, und die Kongreßdebatte über die griechisch-türkischen Probleme im Jahre 1947. Die erste Debatte war würdig und aussagekräftig; die Argumentation ging vom Prinzipiellen aus und drang über die Illustration des Prinzips zum logischen Schluß vor. Die zweite Debatte war ein heilloses Durcheinander verschiedener schlechtfundierter Thesen, in denen es von Abschweifungen, Unsachlichkeiten und historischen Schnitzern nur so wimmelte.«³¹⁴ George Washington erholte sich 1783 bei der Lektüre von Voltaires Briefen und Lockes Abhandlung ÜBER DEN MENSCHLICHEN VERSTAND, während Eisenhower Cowboygeschichten und Detektivromane liest.³¹⁵ Für die Männer, die heutzutage typischerweise in die höheren Positionen von Wirtschaft, Politik und Militär aufrücken, scheint das Memorandum und die kurze Berichterstattung des persönlichen Referenten die Lektüre nicht allein des ernstesten Buches, sondern auch der Zeitung ersetzt zu haben. In Anbetracht der Unmoral des Erfolges muß es vielleicht so sein; aber in gewissem Sinne entmutigt die Erkenntnis doch, daß diese Männer bereits unter das intellektuelle Niveau gesunken sind, das es ihnen noch gestattete, ein wenig Scham wegen

des kulturlosen Stils ihrer »Freizeitgestaltung« und wegen ihrer Geistlosigkeit zu empfinden. Obendrein gibt es keine kultivierte Öffentlichkeit mehr, die in der Lage wäre, durch ihre Reaktionen die Männer an der Spitze zu einem solchen Schamgefühl zu erziehen.

In der Mitte des 20. Jahrhunderts besteht die amerikanische Elite aus einer ganz anderen Art Menschen als früher, da man die Führungsschicht noch mit einigem Recht als kulturelle Elite ansehen konnte, die kultivierte Männer von hoher Einsicht und staatsmännischer Weisheit aufzuweisen hatte. Die gegenwärtig herrschenden Kreise vereinigen nicht etwa Macht und Wissen, und wenn tatsächlich die Männer des Wissens einmal mit den Männern der Macht zu tun haben, so nicht als Gleichberechtigte, sondern als bezahlte Handlanger. Die Elite der Macht, des Reichtums und der Berühmtheiten besitzt nicht einmal eine flüchtige Kenntnis der Elite von Wissen und Bildung; sie kommen nicht miteinander in Berührung, obwohl die geltungsbedürftigeren Elemente beider Sphären in der Welt der Berühmtheiten eine Rolle spielen.

Die meisten Menschen fühlen sich zu der Annahme ermutigt, daß die Mächtigsten und Reichsten auch die Intelligentesten oder, wie man sagen könnte, die Schlauesten sind. Solche Gedanken werden durch viele kleine Slogans suggeriert, wie zum Beispiel die Redensart von dem, der »gelehrt redet, weil er nicht weiß, wie man handelt« oder die gängige Frage: »Wenn du wirklich so klug bist, warum bist du dann nicht reich?« Jene Redensarten wollen nichts anderes zum Ausdruck bringen, als daß Macht und Reichtum Güter sind, die jedem, besonders aber dem Gescheiterten, erreichbar sind. Sie setzen voraus, daß das Wissen sich stets in Form von Reichtum und Macht auszahlt oder doch auszahlen sollte und daß der Probefall für wahre Kenntnis im Sichbezahlmachen besteht. Man meint: Die Reichen und Mächtigen müssen die Männer mit dem größten Wissen sein; wie wären sie sonst so hoch aufgestiegen? Aber wenn man sagt, daß Menschen, die Macht gewinnen, klug sein müssen, sagt man, daß Macht Wissen *ist*. Wenn man sagt, daß Menschen, die zu Reichtum gelangen, klug sein müssen, sagt man, daß Reichtum Wissen *ist*.

Die weite Verbreitung solcher Annahmen offenbart eine Wahrheit: daß nämlich der einfache Mensch auch heute noch dazu neigt, Macht und Reichtum mit Wissen und Talent zu erklären und zu rechtfertigen. Solche Gedanken offenbaren auch einiges über den Wandel, den die Auffassung vom Wissen durchgemacht hat: Man empfindet Wissen nicht mehr als ein Ideal, sondern man betrachtet es als Werkzeug. In einer Gesellschaft der Macht und des Reichtums wird Wissen als ein Werkzeug von Macht und Reichtum eingeschätzt, daneben spielt es natürlich noch eine Rolle als Zierde der Konversation.

Die Idealvorstellung von Wissen und Bildung meint, insofern sie sich auf das Individuum bezieht, ein Wissen, das dem Einzelnen Klarheit darüber verschafft, was er ist, und ihm dadurch zur Freiheit verhilft. Soweit sich diese Idealvorstellung auf die Gesellschaft bezieht, meint sie ein Wissen, das der Zivilisation dient, indem es ihre Bedeutung für die Menschheit aufzeigt und damit ihre Möglichkeiten frei setzt. Aber heutzutage haben sich das persönliche und gesellschaftliche Ideal des Wissens darauf reduziert, daß man nur noch fragt: Was bringt Wissen dem klugen Mann ein? Bringt es ihn vorwärts? Was nützt Wissen der tüchtigen Nation? Erhöht es ihr kulturelles Ansehen, steigert es ihre Macht und Autorität?

Selten gibt Wissen dem Wissenden auch Macht. Aber die vertraulichen Informationen, über die ein kleiner Personenkreis in führenden Stellungen verfügt, und die Art, wie davon Gebrauch gemacht wird, haben Folgen für andere, die sich nicht dagegen zur Wehr setzen können. Natürlich ist Wissen und die Anwendung von Wissen an sich weder gut noch böse. »Schlechte Menschen erwerben ebenso schnell Kenntnisse wie gute Menschen«, schrieb John Adams, »und Wissenschaft, Kunst, Geschmack, Vernunft und Bücher stehen sowohl im Dienste der Tugend wie der Ungerechtigkeit.«³¹⁶ Diese Worte

wurden im Jahre 1790 geschrieben. Wir haben guten Grund, sie auch heute zu bedenken.

Das Verhältnis von Wissen und Macht wurde immer und wird auch heute durch die Beziehungen bestimmt, die zwischen den Männern des Wissens und den Männern der Macht bestehen. Stellen wir uns vor, wir könnten die hundert Mächtigsten Amerikas aus allen Machtbereichen herausgreifen und in einer Reihe aufstellen, in einer zweiten dann die hundert fähigsten Geisteswissenschaftler. Wie viele Männer wären wohl beiden Kategorien zuzurechnen? Natürlich wäre unsere Auswahl davon abhängig, was wir unter Macht und Wissen verstehen – vor allem unter Wissen. Aber wenn wir die Worte so verstehen, wie sie anscheinend gemeint sind, dann fänden wir mit Sicherheit wenige Männer des heutigen Amerika, die beiden Kategorien zuzurechnen sind – vielleicht sogar keinen einzigen. Aber wir können sicher sein, daß wir zur Zeit der Gründung der Vereinigten Staaten viel mehr gefunden hätten als heute. Denn im 18. Jahrhundert waren selbst in den abgelegenen Kolonien die Männer der Macht bestrebt, sich Wissen anzueignen, und Gelehrte in Machtpositionen waren keine Seltenheit. Mir scheint, daß wir in dieser Hinsicht einen enttäuschenden Abstieg erlebt haben.³¹⁷

Selten vereinigen sich Macht und Wissen heute in der gleichen Person; aber gewöhnlich umgeben sich die Männer der Macht mit Männern eines gewissen Bildungsgrades oder doch zumindest mit solchen Leuten, die Erfahrung in der Lösung praktischer Probleme besitzen. Der gebildete Mensch hat nicht die Stellung eines Philosophenkönigs, aber er bekleidet oft die Stellung eines Beraters, und zwar des Beraters einer Person, die weder einem König noch einem Philosophen ähnlich sieht. Es entspricht durchaus den Tatsachen, daß der Vorsitzende der Sektion für Unterhaltungsromane im amerikanischen Schriftstellerverband einem führenden Senator dabei behilflich war, seine Reden für den Wahlkampf von 1952 stilistisch zu überarbeiten.³¹⁸ Aber normalerweise kommen die Träger des Wissens nicht mit den Männern der Macht zusammen. Die Verbindungen zwischen Universität und Regierung sind schwach, und wenn sie tatsächlich einmal benutzt werden, so spielt der Wissenschaftler die Rolle des Experten, das heißt soviel wie des bezahlten Fachmannes. Genau wie die meisten anderen Menschen innerhalb unserer Gesellschaftsordnung ist der Mann des Wissens für seinen Lebensunterhalt auf den Beruf angewiesen; deshalb ist das Arbeitsverhältnis heutzutage zu einem wichtigen Mittel der Gedankenkontrolle geworden. Wenn für das berufliche Vorankommen das Wohlwollen anderer, mächtigerer Männer erforderlich ist, so wird man alles tun, um in einem günstigen Licht zu erscheinen. Wenn also Intellektuelle direkt für die Mächtigen arbeiten, vielleicht weil der Broterwerb es erfordert, dann tun sie es oft nicht aus freien Stücken.

Der Demokrat setzt die Existenz einer Öffentlichkeit voraus, und sein Vokabular unterstellt, daß alle Gewalt vom Volke, das heißt von der Öffentlichkeit ausgeht. Zwei Dinge sind für eine Demokratie unerlässlich: aufnahmefähige und diskussionsfreudige Öffentlichkeitsgruppen und politische Führer, die Weisheit und Einsicht besitzen und auf jeden Fall den vorhandenen Öffentlichkeitskreisen Rede und Antwort stehen müssen. Nur wenn die politischen Führer und die Öffentlichkeitsgruppen ansprechbar und verantwortlich sind, kann von einer demokratischen Ordnung die Rede sein. Nur wenn die Macht des Wissens in den öffentlichen Angelegenheiten eine ausschlaggebende Rolle spielt, kann eine solche Ordnung bestehen, und nur wenn die Vernunft autonom und unabhängig von der Macht ist, aber eine ausgeprägte Beziehung zur Macht hat, das heißt nicht ohnmächtig ist, kann die Kraft der Vernunft für die Belange der Menschen wirksam werden. In demokratischer Weise sind die Voraussetzungen dazu nur gegeben, wenn es eine freie und wohlunterrichtete Öffentlichkeit gibt, an die sich die Wissenden wenden können und der die Mächtigen wirklich verantwortlich sind. Heute gibt es weder eine solche Öffentlichkeit noch solche Persönlichkeiten, folglich hat Wissen kein Gewicht in der amerikanischen Politik.

Geistiges Mittelmaß ist heutzutage typisch für den Angehörigen der führenden Kreise. Manchmal mag ihm das bewußt sein, aber auf jeden Fall überragt er nicht das Mittelmaß. Die Intelligenz, die er wirklich besitzt, enthüllt sich nur dann, wenn er gelegentlich bemerkt, daß er eigentlich den Entscheidungen gar nicht gewachsen ist, die zuweilen von ihm verlangt werden. Aber gewöhnlich behält er solche Empfindungen für sich, während er sich in seinen öffentlichen Äußerungen bald lammfromm und sentimental, bald grimmig und tapfer oder zuversichtlich gibt, wobei die allgemeine Leere seiner Phrasen deutlich zutage tritt. Nur vereinfachte, auf kurze Formeln gebrachte Gedanken sind ihm zugänglich. Er ist der Herrscher im Zeitalter des Telefons, des Memorandums und der Abkürzung.

Wenn ich von der Geistlosigkeit und dem Mittelmaß der Männer in führenden Stellungen spreche, so will ich nicht behaupten, daß diese Männer nicht manchmal auch intelligent wären, obwohl das keineswegs als selbstverständlich vorausgesetzt werden kann. Ausschlaggebend ist hier nicht der Intelligenzgrad – als ob »Intelligenz« quantitativ meßbar wäre –, es geht um den Intelligenztypus, der bevorzugt wird, um die Art Geist oder Ungeist, die in diesem Umkreis entsteht. Es geht um die Wertschätzung des Geistes und der Vernunft für Leben, Charakter und Verhalten eines Menschen. Und gerade das fehlt der amerikanischen Macht-Elite. Statt dessen sind »persönliches Gewicht« und »gesundes Urteil« ausschlaggebend für den gefeierten Erfolg, und nicht etwa Differenziertheit des Verstandes oder Kraft des Intellekts.

Der Inhaber einer verantwortlichen Stellung ist von einem Stab von Assistenten umgeben, denen er die Rolle des Wissens, ja sogar der Rede delegiert hat: da sind seine Reklamefachleute, dann der Schreibgewandte, der die Reden aufsetzt, sein Verwaltungsstab und seine Sekretärinnen. Nicht zuletzt gibt es auch noch die Ausschüsse. Die Vergrößerung des Apparates, der bei einer Entscheidung befragt und in Bewegung gesetzt werden muß, hat eine Krise gegenseitigen Verstehens innerhalb der politischen Führung der Vereinigten Staaten heraufbeschworen, und deshalb ist oft eine lähmende Unentschiedenheit zu beobachten.

Der Mangel an echtem Wissen und gründlichen Kenntnissen bei den Angehörigen der Elite bedingt den verhängnisvollen Aufstieg des Experten. Wesentlich ist dabei nicht so sehr die Tatsache an sich, sondern vielmehr, daß der Sachverständige zur Legitimation bestimmter Entscheidungen herhalten muß. Als der Verteidigungsminister einmal von Journalisten um Stellungnahme zur Kritik des Oppositionsführers gebeten wurde, gab er zur Antwort: »Meinen Sie, daß er auf diesem Gebiete ein Experte ist?« Als der Reporter nicht locker ließ, versicherte er, daß »unsere militärischen Führer von der Richtigkeit der Sache überzeugt sind – und ich bin es auch«. Als er kurz darauf nach bestimmten Dingen gefragt wurde, sagte er: »Es gibt Fälle, bei denen einem nichts anderes übrig bleibt, als den lieben Gott um Rat zu fragen.«³¹⁹ Wenn man in so arroganter Weise dem lieben Gott und den Experten alle Verantwortung zuschiebt, welcher Spielraum ist denn dann der politischen Führung überhaupt noch gelassen? Ganz zu schweigen von der politischen Diskussion über Fragen, die gleichermaßen Politik, Moral und Strategie betreffen. Aber seit Pearl Harbour herrscht die Tendenz, die zum Verzicht auf eine politische Debatte und zum Zusammenbruch der Opposition geführt hat –, alles im Namen der bequemen Redensart von einer gemeinsamen Politik beider Parteien.

Weil es eine echte »öffentliche Meinung« nicht gibt, regiert nicht nur eine intellektuell ungebildete Elite samt ihren bezahlten Beratern, sondern werden auch wichtige Entscheidungen und politische Entwürfe nicht mehr zur Bestätigung oder Ablehnung durch die demokratischen Gremien vorgelegt; mit anderen Worten: Sie gelangen nicht mehr zur Diskussion vor das Forum der Öffentlichkeit. Oft wird nicht einmal mehr der Versuch gemacht, die Vorlagen zu begründen. Reklame ersetzt das Argument der Vernunft; Manipulation und undiskutierte Entscheidungen treten an die Stelle demokratischer Machtausübung. Seit dem 19. Jahrhundert, als Verwaltungsakte begannen, an die Stelle

politischer Entscheidungen zu treten, werden gerade die wichtigsten Probleme immer weniger öffentlich erörtert, sondern vom lieben Gott, von den Experten und von Männern wie Mr. Wilson [erster Verteidigungsminister im Kabinett Eisenhower], selbstherrlich entschieden.

Der Bereich der Geheimhaltungspflicht dehnt sich immer weiter aus, folglich bespitzelt man immer mehr Leute, die irgend etwas an die Öffentlichkeit bringen könnten, was nicht für sie bestimmt ist; die Öffentlichkeit setzt sich ja nicht aus »Experten« mit regierungsamtlich verbriefter Unbedenklichkeit zusammen. Alle Entscheidungen, die mit der Herstellung und Anwendung von Atomwaffen zusammenhängen, sind durchweg ohne echte öffentliche Diskussion gefällt worden. Die Tatsachen, die zu wissen für eine vernünftige Debatte unentbehrlich gewesen wäre, wurden von offizieller Seite geheimgehalten, entstellt und sogar bestritten. Je bedeutungsvoller die Entscheidungen werden – nicht nur für Amerika, sondern für die ganze Welt –, um so spärlicher wird die Öffentlichkeit informiert, und die ausschlaggebenden Tatsachen (manchmal sogar bereits gefallene Entscheidungen) werden aus Gründen politischer Zweckmäßigkeit zum »Staatsgeheimnis« erklärt.

Inzwischen scheint die politische Propaganda, die von den Informationsorganen verbreitet wird, immer mehr in Richtung auf niedriges intellektuelles Niveau und barbarische Unvernunft abzugleiten. Der Tiefpunkt einer derartig geistlosen Berieselung der Massen – Massen in dem Sinne, wie man sie darzustellen liebt – scheint mir mit der demagogischen Unterstellung erreicht zu sein, daß Verdacht und Beschuldigung, wenn sie nur oft genug wiederholt werden, den Schuldbeweis ersetzen könnten – genau wie die immer wiederholte Anpreisung einer Zahnpaste oder einer Zigarettenmarke schließlich für die Tatsachen steht. Die zumindest nach Umfang und Lautstärke intensivste Propaganda, der Amerika ausgesetzt wird, ist die Reklame für Seifen, Zigaretten und Automobile; für diese Dinge, oder besser gesagt: zum Lob und Preis dieser Produkte singt die amerikanische Gesellschaft immer wieder die lautesten Gesänge. Hierbei ist besonders zu beachten, daß diese riesige Propaganda in ihren Andeutungen und Weglassungen, mit der Hervorhebung gewisser »Vorzüge« und manchmal dem einfachen Wortlaut nach unwahr und irreführend ist; meist richtet sich diese Reklame mehr an den Magen und die Triebe als an Verstand oder Gefühl. Die öffentlichen Mitteilungen der Mächtigen und derer, die es werden wollen und daher auf unsere Wählerstimmen angewiesen sind, weisen mehr und mehr jene Züge von Geistlosigkeit und Barbarei auf, die der Geschäftsreklame das Gepräge geben.

Im Amerika von heute sind die Mächtigen weniger dogmatisch als geistlos. Unter Dogmatismus versteht man gewöhnlich das Vorhandensein eines Gedankensystems, das Ideen und Werte rechtfertigen soll und folglich mindestens Spuren von Geist, Intelligenz und Logik aufweisen muß, wie starr und beengt es immer sein mag. Aber heute beschäftigt uns gerade, daß Geist und Intelligenz als Faktoren im öffentlichen Leben fehlen; wogegen wir ankämpfen müssen, sind vor allem Uninteressiertheit und Angst vor einem Wissen, das befreiende Wirkung haben könnte. Dieser Zustand macht es erst möglich, daß Entscheidungen gefällt werden können, für die es keine rationale Begründung gibt, mit der man sich intellektuell auseinandersetzen könnte.

Die Gefahr für Amerika besteht weniger in der barbarischen Unvernunft der politisch Primitiven als vielmehr in dem doch allgemein geachteten Urteilsvermögen von Außenministern, den ernstgemeinten Banalitäten von Präsidenten und der besorgniserregenden Selbstgerechtigkeit aufrichtiger junger Politiker aus dem sonnigen Kalifornien. Diese Männer haben Banalitäten an die Stelle von Vernunftgründen gesetzt, und die Dogmen, in denen sie ihre Legitimation finden, sind so allgemein anerkannt, daß der Verstand nicht gegen sie aufkommt.

Diese Männer sind utopische Realisten: Im Namen eines sogenannten Realismus haben sie eine Paranoiker-Wirklichkeit zurechtgemacht, die nur für sie gilt; im Namen der Zweckmäßigkeit haben sie ein utopisches Bild vom Kapitalismus entworfen. An die Stelle verantwortlicher Darstellung der Ereignisse haben sie die Vertuschung der Tatsachen mit Hilfe der Reklametechnik gesetzt; Achtung vor der öffentlichen Diskussion wurde durch skrupellose psychologische Kriegführung ersetzt; an die Stelle geistiger Fähigkeiten trat die Beweglichkeit ungeistigen, dafür aber unbekümmerten Urteils; die Fähigkeit, Alternativen zu finden und ihre Konsequenzen zu überdenken, wurde vom »politischen Stehvermögen«, das heißt von der Unbelehrbarkeit der Regierenden abgelöst.

15.4 Macht-Elite und geschichtliche Größe

Trotz – vielleicht auch wegen – der Verbannung der Vernunft aus dem öffentlichen Leben, trotz der Unmoral des Erfolges und der allgemeinen Verbreitung organisierter Verantwortungslosigkeit ziehen die Mitglieder der höheren Kreise ihren Nutzen aus der uneingeschränkten Macht, über welche die von ihnen beherrschten Institutionen verfügen. Denn die aktuelle oder potentielle Macht dieser Institutionen geht auf sie, die am Steuer sitzen, über. Sind sie es doch, die offensichtlich die notwendigen Entscheidungen zu fällen haben. Diese Zuordnung heiligt geradezu ihre Stellung und ihre Tätigkeit, ja sogar ihre Person; alle höheren Stellen in der Hierarchie der Macht sind mit hohem gesellschaftlichem Ansehen verbunden, das die Angehörigen der politischen Führung, die Reichen der Konzernwelt und die Generäle und Admirale mit einem Glorienschein umgibt. Die Elite einer Gesellschaft, wie bescheiden sich auch ihre Mitglieder als Einzelne geben mögen, verkörpert das Prestige, das der Macht in dieser Gesellschaft zukommt. Außerdem können nur wenige in solchen Machtpositionen der Versuchung widerstehen, ihre Selbsteinschätzung wenigstens teilweise aus der Resonanz abzuleiten, die sie bei den beherrschten Massen finden. Als Repräsentant seiner Nation, seines Konzerns oder seiner Armee gelangt man früher oder später zu der Auffassung, daß die eigene Persönlichkeit und das, was man glaubt und sagt, Ausdruck des im Laufe der Geschichte angehäuften Ruhms der alten Institutionen ist, mit denen man sich ganz und gar identifiziert. Wenn einer im Namen des Vaterlands und seiner Sache spricht, so schwingt stets die Erinnerung an Ruhmestaten der Vergangenheit mit.

Gesellschaftliches Ansehen hat seine Wurzeln nicht mehr vorwiegend in den Gemeinden, sondern ergibt sich nunmehr aus der Stellung in den großen Hierarchien, die die ganze Nation umfassen. Ansehen wird auch durch Reichtum erworben, selbst dann, wenn Erinnerungen an Gangstermethoden damit verbunden sind. Rang und Ansehen richten sich nach der Machtstellung, auch wenn sie nicht legitim zu sein scheint. Bei den Massen brechen nun die traditionellen gesellschaftlichen und moralischen Schranken zusammen, und die Amerikaner schauen in ihrer Suche nach neuen Vorbildern auf die Mitglieder der höheren Kreise, um die Maßstäbe ihrer Selbsteinschätzung nach ihnen zu bilden. Neuerdings scheint es den Amerikanern leichter zu fallen, solche Vorbilder in Männern der Vergangenheit statt der Gegenwart zu finden. Man kann nur sehr schwer beurteilen, ob das tatsächlich auf einen Unterschied im historischen Geschehen zurückzuführen ist oder nur darauf, daß Werturteile sich leichter aus der Rückschau fällen lassen. Jedenfalls herrscht wenig Zweifel an der politischen Größe von Männern wie Washington, Jefferson und Lincoln, während über die Beurteilung von Zeitgenossen die Meinungen sehr geteilt sind. Männer, die für ihre Zeit typisch sind, scheinen nach ihrem Tode viel leichter erkennbar zu sein als zu ihren Lebzeiten. Die zeitgenössischen politischen Führer sind nichts weiter als Politiker; sie mögen bedeutend oder unbedeutend sein, jedenfalls sind sie nicht »groß«, und immer häufiger sieht man sie im Licht der höheren Unmoral.

Heute wie ehemals bringt Macht gesellschaftliches Ansehen mit sich. Die alten Vorbilder, die beispielhaften Männer wurden weitgehend durch die Erfolgreichen ersetzt – die Funktionäre und Manager, die jetzt die politische Elite bilden und Amerika offiziell vertreten. Es muß sich aber erst noch herausstellen, ob sie auch zu repräsentativen Gestalten des Zeitalters werden und die Phantasie der Massen beschäftigen können, oder ob ihre Anziehungskraft als Vorbilder so rasch erlischt wie die der Liberalen der dreißiger Jahre. Ihr Erscheinungsbild ist nicht unumstritten, trägt es doch deutlich die Züge der Unmoral des Erfolges im besonderen und der höheren Unmoral im allgemeinen. Immer stärker bemächtigt sich der gebildeten Amerikaner das Gefühl, daß diese Männer wie synthetische Erzeugnisse wirken. Die Umstände, unter denen sich ihr Aufstieg abspielt, und die Methoden, deren sie sich bedienen, um hochzukommen, lassen sehr leicht den Verdacht entstehen, daß ihr ganzes Prestige nur künstlich erzeugt ist; die Schatten des Reklamefachmannes und des Manuskripteschreibers im Hintergrund sind deutlich sichtbar, die Perfektheit der Fabrikation ist zu auffällig.

Wir müssen dabei im Auge behalten, daß die Männer der Elite sich unterschiedlich verhalten können: Sie müssen sich nicht unbedingt der Bevölkerung als repräsentative Figuren aufdrängen, und die Öffentlichkeit muß sie nicht als Vorbilder hinnehmen. Es kann geschehen, daß eine Elite versucht, ihre Ansprüche den Massen aufzuzwingen, die Öffentlichkeit aber nicht darauf eingeht. Im Gegenteil, es wäre durchaus denkbar, daß sie sich gleichgültig verhielte, die Wertbegriffe der Elite verächtlich machte, sie der Lächerlichkeit preisgab und den Anspruch jener Männer, repräsentative Figuren zu sein, entschieden zurückwies.

Walter Bagehot berücksichtigt in seiner Erörterung von Leitbildern des Nationalcharakters diese Alternativen nicht,³²⁰ aber wenn wir unsere Zeitgenossen beurteilen wollen, dürfen wir sie keinesfalls außer acht lassen, denn gerade eine solche Reaktion hat jenen manchmal hektischen und immer aufwendigen Reklamerummel hervorgerufen, den man als »Public Relations« bezeichnet. Die günstigsten Bedingungen für die Männer des Reichtums und der Macht herrschen dann, wenn sie nicht gezwungen sind, der Anerkennung und dem Beifall der Öffentlichkeit nachzujagen. Die stolzen alten Familien kümmern sich nicht um solche Dinge; vor allem die Berufsberühmtheiten haben sich auf diese Art Effekthascherei spezialisiert. In zunehmendem Maße versucht auch die politische, wirtschaftliche und militärische Elite, mit den Berühmtheiten in Wettbewerb zu treten und von ihrem Ansehen zu profitieren. Die Männer, die Macht besitzen wie niemand zuvor, ohne ihrem Rang entsprechend gewürdigt und öffentlich geehrt zu werden, suchen – wenn auch mit Unbehagen – bei denen Rückhalt und Anleitung, die den Beifall der Massen finden, aber keine Macht ausüben.

Die Öffentlichkeit der Massengesellschaft wird abgelenkt, dafür sorgt die Vergnügungsindustrie im gesellschaftlichen Bereich, die Kriegs- und Nachkriegskonjunktur im wirtschaftlichen. Der liberal denkende, politisch interessierte Intellektuelle läßt sich durch das politische Leben in der örtlichen Selbstverwaltung und auf der mittleren Machtebene von der Wirklichkeit ablenken und zu der Illusion verleiten, die amerikanische Gesellschaft sei noch immer ein Gleichgewichtssystem. Während die Masseninformationsmittel die Aufmerksamkeit auf Berufsberühmtheiten aller Art richten, lenken die liberalen Intellektuellen, vor allem die Sozialwissenschaftler unter ihnen, das Augenmerk ausschließlich auf das politische Getriebe in der mittleren Machtsphäre. Berufsberühmtheiten und Tagespolitiker der mittleren Ebene treten am stärksten hervor. Sie beherrschen mehr oder weniger die Szene der Öffentlichkeit, wie sie sich der Massengesellschaft darbietet. So helfen sie die Existenz der Macht-Elite verbergen und lenken von ihrem Treiben ab.

Zu den führenden, vom Glorienschein gesellschaftlichen Ansehens umgebenen Kreisen Amerikas gehört einerseits die Welt der Berufsberühmtheiten mit ihrem Flitter und Glanz und andererseits die Welt von Macht, Autorität und Reichtum. Diese beiden

Welten sind nicht vollkommen voneinander zu trennen. Die Macht-Elite ist nicht weit hin sichtbar wie die Tagesberühmtheiten und legt auch keinen Wert darauf. Die »Macht« der Vergnügungsindustrie besteht in ihrer Fähigkeit, die Menschen abzulenken. Das amerikanische Publikum hängt seltsamen Idolen an. Die Berühmtheiten des Tages sind meist geistlose Triebwesen oder frivole Spaßmacher, und die Mächtigen von heute kann man kaum als Vorbilder bezeichnen.

Das Bewußtsein moralischen Unbehagens, wie man es in der amerikanischen Elite findet, erscheint somit recht verständlich. Daß es ein solches Bewußtsein gibt, wird durch zahlreiche Urteile von Persönlichkeiten bestätigt, die ihre Verantwortung für das Ansehen Amerikas im Ausland ernst nehmen. Die Vorstellung, die man sich außerhalb Amerikas vom Amerikaner macht, wird stark davon bestimmt, wie Amerikaner sich im Ausland geben, zum andern aber auch von der Einschätzung des gebildeten Europäers. In beidem kommt die Eigenart der amerikanischen Prominenz zur Geltung: Frivolität und Brutalität ernten zur Zeit in Amerika den meisten Beifall. Man bejaht das durch und durch Triviale und sieht in einer geschlossenen Gesellschaft mit strenger Rangordnung kein Verhängnis mehr.

Die amerikanische Elite setzt sich nicht aus respektgebietenden Persönlichkeiten zusammen, deren Verhalten und Charaktereigenschaften den Amerikanern Vorbild und Ansporn sein könnten. Es gibt keinen Personenkreis, mit dem sich die Massen guten Gewissens identifizieren könnten. In diesem Sinn des Wortes ist Amerika ohne Führung. Aber das weitverbreitete Mißtrauen der Öffentlichkeit, moralisch und politisch unverbindlich, wie es ist, bleibt ohne Wirkung. Daß es sich seit dreißig Jahren so verhält, beweist erneut, wie schwer es heute in Amerika ist, die angemessenen politischen Mittel für vernünftige Zwecke aufzufinden und zu nutzen.

Amerika, ein konservatives Land ohne konservative Ideologie, erscheint heute der Mitwelt als Inbegriff der Macht und der Willkür, da seine Führer die Weltwirklichkeit unter dem Vorwand der Realpolitik mit ihren eigenen oft recht querköpfigen Vorstellungen vergewaltigen. Zweitrangige Geister sind Meister in der Beherrschung feierlich vorgebrachter Plattheiten. In der liberalen Phraseologie herrscht Unbestimmtheit, die konservative Geisteshaltung erhebt den Irrationalismus zum Prinzip. Massenpropaganda und Geheimhaltung, lärmende Wahlfeldzüge und die Politik der geschaffenen Tatsachen treten an die Stelle des vernünftigen Debattierens politischer Vorstellungen. Das gilt in gleicher Weise für die private Monopolwirtschaft, für den mächtig gewordenen Militärapparat und eine weitgehend entmachtete zivile Politik.

Die Leute in führenden Kreisen sind keine respektgebietenden Persönlichkeiten. Ihre Machtstellung entspringt nicht moralischen Qualitäten. Ihr großer Erfolg beruht nicht auf Verdiensten. Die Großen und Mächtigen der amerikanischen Gesellschaft verdanken Aufstieg und Prägung den Machtmitteln, den Quellen des Reichtums und den Techniken des Ruhms. Sie gehen nicht aus einem Berufsbeamtentum hervor, das klar geregelte Beziehungen zu der Welt des Wissens und der Bildung hat. Sie kommen nicht aus Parteien, die dem Gemeinwohl verpflichtet sind und die großen Probleme unserer Zeit in angemessener Form zur Debatte stellen (mit dem »Erfolg«, daß die Nation jetzt nicht darauf vorbereitet ist, diese Probleme zu meistern). Sie werden nicht durch eine Vielzahl freiwilliger Vereinigungen kontrolliert, die eine Verbindung zwischen der breiten Öffentlichkeit und den Spitzengremien herstellen könnten. Sie gebieten über eine Machtfülle, wie die Weltgeschichte sie bisher nicht kannte. Ihr Erfolg wurde möglich in einem System organisierter Verantwortungslosigkeit.

Anhang

Vorbemerkung des Verfassers

Die Untersuchungen, die in diesem Buch ausgewertet wurden, hat das Social Science Research Council der Columbia Universität finanziell gefördert. Meinen Kollegen sei dafür auch auf diesem Wege gedankt. Weitere Mittel wurden vom Verlag Oxford University Press, New York, zur Verfügung gestellt, der in diesem Fall, wie auch bei der Veröffentlichung anderer Bücher von mir, weit über das hinausging, was man in dieser Hinsicht von einem Verlag erwarten kann. Die ersten Vorarbeiten fielen in das Frühjahr 1953, als ich Gast der Brandeis Universität war, und ich danke hier auch allen dort tätigen Freunden für die vielen Beweise ihrer Hilfsbereitschaft. Im Sommer 1954 genossen meine Frau und ich Forschungsstipendien der Hunting Hartford Foundation of Pacific Palisades, Kalifornien. Den Kollegen dieser Stiftung danke ich dafür, daß sie behilflich waren, die Arbeit dieses Sommers angenehm und ertragreich zu machen.

Meine Frau, Ruth Harper Mills, die einen großen Teil der Forschungsarbeit leistete und bei der Abfassung des Buches beratend mitwirkte, hat sich sehr um das Buch verdient gemacht. Walter Klink, Paul Lucas und William Taber haben mir bei den ersten schriftlichen Aufzeichnungen geholfen. Außerdem danke ich meiner Sekretärin, Frau Katherine Stanton, für ihre Mitarbeit; ohne sie gäbe es heute kein Buch, sondern lediglich einen chaotischen Stoß fliegender Manuskriptblätter.

Eine Reihe von Einzelpersonen, die die Bundesregierung, das Militär oder die großen Konzerne aus erster Hand kannten, haben mir sehr geholfen. Ohne ihre Hilfe wäre das Buch um vieles ärmer; deshalb bedauere ich es besonders, ihnen hier – weil sie es ausdrücklich wünschten – nicht namentlich danken zu können.

Andere Freunde, die mir mit Rat und Tat zur Seite standen, sind: Lewis Coser, Louis Friedland, Herbert Gold, Richard Hofstadter, Irving Howe, Floyd Hunter, Paolo Milano, Harry L. Miller, Irving Sanes, Ben Seligman, Kenneth M. Stampf und Harvey Swados.

Zur deutschen Übersetzung: Es erschien zweckmäßig, für die deutsche Ausgabe die zahlreichen Fußnoten und Anmerkungen neu durchzuarbeiten. Dabei wurde darauf geachtet, daß möglichst kein Zitat und kein wichtiger Sachverhalt unbelegt blieb. Knappe Hinweise dieser Art sind in nummerierten Anmerkungen zu den einzelnen Kapiteln vereinigt. Den Anmerkungen jedes einzelnen Kapitels wurde die wichtigste von Mills verwendete Literatur vorangestellt. Häufig benutzte Titel werden wiederholt.

Bei Übersetzungen aus anderen Sprachen wird auch dort nach der englischen Ausgabe zitiert, wo im Literaturverzeichnis die deutsche Übersetzung bzw. das Original erwähnt ist, weil das Zitat bei Mills sehr oft terminologisch in den Zusammenhang eingearbeitet ist. Wo anders verfahren wird, ist es besonders vermerkt. Der Text des Buches wurde nur an wenigen Stellen unwesentlich gekürzt oder zusammengefaßt. So sind Details über Methoden der Steuerhinterziehung (S. 152–157 des Originals) entfallen, da sie für den Zusammenhang unwesentlich sind. Erläuternde Zusätze der Übersetzer stehen in eckigen Klammern.

Bei den Korrekturen half Dr. Lore Frobenius. Das Register für die deutsche Ausgabe fertigte stud. phil. Ilka Schnabel an.

Literatur und Anmerkungen

Kapitel 1: Die Führungsschichten

Raymond Aron: SOCIAL STRUCTURE AND RULING CLASS.

In: *British Journal of Sociology*. Bd. I, Nr. 1 und 2, 1950

Jacob Burckhardt: WELTGESCHICHTLICHE BETRACHTUNGEN.

Besonders: 5. Kapitel, Das Individuum und das Allgemeine

José Ortega Y Gasset: LA REBELION DE LAS MASAS. 1929.

THE REVOLT OF THE MASSES. New York 1932.

Deutsch: DER AUFSTAND DER MASSEN. Stuttgart 1929

Hans H. Gerth & C. Wright Mills: CHARACTER AND SOCIAL STRUCTURE. New York 1953.

Deutsch: PERSON UND GESELLSCHAFT – DIE PSYCHOLOGIE SOZIALER INSTITUTIONEN, Athenäum Verlag 1970

Sidney Hook: THE HERO IN HISTORY. New York 1943.

Deutsch: DER HELD IN DER GESCHICHTE. Nürnberg 1951

Joseph Wood Krutch: THE MEASURE OF MAN. Indianapolis 1954

Harold D. Lasswell: POLITICS, WHO GETS WHAT, WHEN, HOW? New York 1936

Harold D. Lasswell & Abraham Kaplan: POWER AND SOCIETY. New Hafen 1950

Karl Löwith: MEANING IN HISTORY. Chicago 1949.

Deutsch: WELTGESCHICHTE UND HEILSGESCHEHEN. Stuttgart 1953

Frith Thorstein Marx: THE BUREAUCRATIC STATE.

In: Review of Politics. Bd. I, 1939, S. 457 ff.

C. Wright Mills: THE SOCIOLOGICAL IMAGINATION. New York 1959.

Anhang: On Intellectual Craftsmanship, vor allem S. 202–204

Gaetano Mosca: ELEMENTI DI SCIENZA POLITICA.

Deutsch: DIE HERRSCHENDE KLASSE. GRUNDLAGEN DER POLITISCHEN WISSENSCHAFT. Bern 1950

Vilfredo Pareto: TRATTATO DI SOCIOLOGIA GENERALE.

Deutsch: ALLGEMEINE SOZIOLOGIE. Tübingen 1955

Joseph A. Schumpeter: DIE SOZIALEN KLASSEN IM ETHNISCH HOMOGENEN MILIEU.

In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. Bd. 57, 1927, S. 1–67.

Neu gedruckt in: Schumpeter, AUFSÄTZE ZUR SOZIOLOGIE. Tübingen 1953, S. 147–213

Joseph A. Schumpeter: CAPITALISM, SOCIALISM AND DEMOCRACY. 3. Aufl. New York 1950.

Deutsch: KAPITALISMUS, SOZIALISMUS UND DEMOKRATIE.

2. Aufl. München 1950; vor allem 2. Teil

Max Weber: WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT. In: GRUNDRIß DER SOZIALÖKONOMIK.

3. Abteilung. 2. Aufl. Tübingen 1925. 1. Halbband S. 177–180 und

2. Halbband S. 631–639

- 1 Jacob Burckhardt, WELTGESCHICHTLICHE BETRACHTUNGEN, 5. Kapitel: Das Individuum und das Allgemeine. Die Stelle lautet im Zusammenhang: »Unsern Ausgang nehmen wir von unserm Knirpstum, unserer Zerfahrenheit und Zerstreung. Größe ist, was wir nicht sind. Dem Käfer im Grase kann schon eine Haselnußstaude (falls er davon Notiz nimmt) sehr groß erscheinen, weil er eben nur ein Käfer ist.«
- 2 Das statistische Vorgehen bei der Ermittlung von Eliten, indem man von einer bestimmten Werthaltung ausgeht und diejenigen, die am meisten davon erkennen lassen, der Elite zurechnet, wird in letzter Zeit auf den italienischen Ökonomen und Soziologen Pareto zurückgeführt. Pareto kennzeichnet sein Verfahren wie folgt: »Nehmen wir also an, in allen Zweigen menschlicher Tätigkeit wird jedem Individuum eine Meßzahl seiner Fähigkeiten

zugeteilt, ungefähr so, wie man bei Prüfungen in Schulfächern Punkte gibt. Dem in seinem Beruf Hervorragenden werden wir 10 geben, dem, der es nicht zu einem einzigen Kunden oder Anhänger bringt, 1, so daß 0 für die wirklich Geistesschwachen verbleibt. Wer auf gute oder schlimme Weise Millionen zu ererben wußte, wird 10 erhalten; wer tausend Franken, 6, wer auf dem Existenzminimum lebt, 1; wer der öffentlichen Fürsorge anheimfällt, 0 ... Bilden wir also eine Klasse aus den Menschen mit der höchsten Meßzahl in ihrem Tätigkeitszweige und geben dieser Klasse den Namen Elite. Jeder andere Name und selbst ein einfacher Buchstabe wären für diesen Zweck ebenso geeignet.« (Vilfredo Pareto, TRATTATO DI SOCIOLOGIA GENERALE, §§ 2027 und 2031. Zitiert nach der deutschen Übersetzung: ALLGEMEINE SOZIOLOGIE, a.a.O., S. 220 ff.)

3 Formulierung nach Krutch, a.a.O., S. 52

Kapitel 2: Die Oberschicht der Provinzstädte

Ein großer Teil dieses Kapitels beruht auf meinen eigenen Beobachtungen und Interviews in einigen Städten mittlerer Größe im Nordosten, im Mittel-Westen und im Süden Nordamerikas. Einige Ergebnisse dieser Untersuchungen wurden veröffentlicht in: SMALL BUSINESS AND CIVIC WELFARE – REPORT OF THE SMALLER WAR PLANTS CORPORATION TO THE SPECIAL COMMITTEE TO STUDY PROBLEMS OF AMERICAN SMALL BUSINESS (gemeinsam mit Melville J. Ulmer), Senate Document No. 135, 79. Congress, 2. Session, Washington 1946; THE MIDDLE CLASSES IN MIDDLESIZED CITIES, in: *American Sociological Review*, Oktober 1946, und WHITE COLLAR – THE AMERICAN MIDDLE CLASSES (New York 1951; deutsch unter dem Titel: MENSCHEN IM BÜRO, Köln 1955). Außerdem habe ich Feldstudien verwendet, die ich im Sommer 1945 während einer intensiven Untersuchung über eine Stadt in Illinois machen konnte. Wenn nicht anders vermerkt, stammen alle Angaben dieses Kapitels aus meiner eigenen Forschungsarbeit. Ich beziehe mich darüber hinaus auf eine Zusammenfassung von Angaben über die Oberschicht der Provinzstädte aus der einschlägigen Literatur. Diese Zusammenfassung hat J. W. Harless für mich angefertigt.

Elin L. Anderson: WE AMERICANS. Cambridge 1938

Allison Davis, Burleigh B. Gardner & Mary R. Gardner: DEEP SOUTH. Chicago 1941

John Dollard: CASTE AND CLASS IN A SOUTHERN TOWN. 2. Aufl. New York 1950

M. C. Hill & Bevoe C. McCall: SOCIAL STRATIFICATION IN GEORGIATOWN.
In: *American Sociological Review*, Dezember 1950

Richard Hofstadter: THE AGE OF REFORM. New York 1955

August B. Hollingshead: ELMTOWN'S YOUTH. New York 1949

Floyd Hunter: COMMUNITY POWER STRUCTURE. Chapel Hill 1953

Alfred Winslow Jones: LIFE, LIBERTY AND PROPERTY. Philadelphia 1941

Harold F. Kaufmann: DEFINING PRESTIGE IN A RURAL COMMUNITY.
New York 1946

Robert S. Lynd & Helen M. Lynd: MIDDLETOWN. New York 1929

Robert S. Lynd & Helen M. Lynd: MIDDLETOWN IN TRANSITION. New York 1937

Liston Pope: MILLHANDS AND PREACHERS. New Haven 1942

Hortense Powdermaker: AFTER FREEDOM. New York 1939

John Useem u.a.: STRATIFICATION IN A PRAIRIE TOWN.
In: *American Sociological Review*, Juli 1942

Evon Z. Vogt Jr.: SOCIAL STRATIFICATION IN THE RURAL MIDWEST. A STRUCTURAL ANALYSIS. In: *Rural Sociology*, Dezember 1947

W. Lloyd Warner & Paul S. Lunt: THE SOCIAL LIFE OF A MODERN COMMUNITY.
New Haven 1941

W. Lloyd Warner u.a.: DEMOCRACY IN JONESVILLE. New York 1949

James West: PLAINVILLE, USA. New York 1950

- 4 Davis, a.a.O., S. 497
- 5 Hunter, a.a.O., S. 172–174
- 6 vgl. Hollingshead, a.a.O. über Farmbesitz in einer Region des Südens und Davis, a.a.O., S. 276
- 7 Über Farmbesitz von Stadtbewohnern in einem Gebiet des Mittelwestens vgl. Vogt, a.a.O.
- 8 Über Großkonzerne in kleinen Städten vgl. Mills & Ulmer, a.a.O.

Kapitel 3: Die oberen 400 der Metropolen

Cleveland Amory: THE PROPER BOSTONIANS. New York 1947

Digby Baltzell jr.: THE ELITE AND THE UPPER CLASS IN METROPOLITAN AMERICA. A STUDY OF STRATIFICATION IN PHILADELPHIA. Diss. phil. Columbia University. New York 1953

Alfred Winslow Jones: LIFE, LIBERTY AND PROPERTY. Philadelphia 1941

Harvey O'Connor: THE ASTORS. New York 1941

Mrs. John King van Rensselaer: THE SOCIAL LADDER. New York 1924

Thorstein Veblen: THE THEORY OF THE LEISURE CLASS. New York 1899.
Neue Ausgabe mit einer Einleitung von C. Wright Mills. New York 1953.
Deutsch: THEORIE DER FEINEN LEUTE. Köln 1955

Dixon Wecter: THE SAGA OF AMERICAN SOCIETY. New York 1937

- 9 vgl. Van Rensselaer, a.a.O., S. 30–32
- 10 Wecter, a.a.O., S. 294 f.
- 11 Van Rensselaer, a.a.O., S. 53 f.
- 12 W. J. Mills, New York Society, in: Delineator, November 1904.
Vgl. ebenso Ralph Pulitzer, New York Society at Work,
in: *Harper's Bazaar*, Dezember 1909
- 13 vgl. O'Connor, a.a.O., S. 197
- 14 Wecter, a.a.O., S. 209 f.
- 15 ebd., SS. 212, 214
- 16 zit. ebd., S. 215
- 17 ebd., S. 232 f.
- 18 S. Mona Gardner, Social Register Blues, in: *Collier's*, 14. Dezember 1946, und G. Holland, Social Register, in: *American Mercury*, Juni 1932. Über die einzelnen Bände des Gesellschaftsregisters bis 1925 vgl. Wecter, a.a.O., S. 233
- 19 Wecter, a.a.O., S. 234
- 20 Für 1940 finden sich Angaben in Baltzell, a.a.O.
- 21 Wecter, a.a.O., S. 234 f.
- 22 *Business Week*, s. Juni 1954, S. 92 f.
- 23 Die Tochter eines Industriekapitäns oder eines bekannten Akademikers wächst in einer komplexen Zivilisation auf, die wenig Wert legt auf häusliche Tugenden wie Sanftmut und Bescheidenheit, Ernst und Frömmigkeit. Aber ein solcher Mann muß gemäß den Sitten seiner Kreise seine Tochter auf ein Dutzend Institute schicken, die auf dieser Grundlage arbeiten ... Von den rund 1200 Privatschulen für Mädchen, die es in diesem Lande gibt, kommen seltsamerweise nur etwa 20 wirklich in Frage ... so ephemär sind die Gründe, weshalb man die eine Schule gelten läßt und die andere nicht, daß die

- Unterschiede unauffindbar bleiben (Miss Chapin's, Miss Walker's, Foxcroft, Farmington, in: *Fortune*, August 1931, S. 38).
- 24 vgl. Porter Sargent, A HANDBOOK OF PRIVATE SCHOOLS, 25. Ausgabe, Boston 1941; SCHOOLS FOR BOYS, in: *Fortune*, Mai 1944, S. 165 ff.
St. Paul's, St. Mark's, Groton, Andover, et al, in: *Fortune*, August 1931;
s. auch George S. Count, GIRLS' SCHOOLS, in: FORTUNE, August 1931, und
TWELVE OF THE BEST AMERICAN SCHOOLS, in: *Fortune*, Januar 1936, S. 48 ff.
- 25 »Die Zahl dieser Knabenschulen«, schrieben Mitarbeiter der Zeitschrift *Fortune*, »steht in keinem Verhältnis zur Zahl der eingetragenen Schüler. Mehr als 7 Millionen Jungen und Mädchen in den USA besuchen heute (1944) eine höhere Schule, davon 460.000 Privatschulen. Mehr als 360.000 entfallen auf katholische Schulen (nach den letzten hierüber verfügbaren Angaben aus dem Jahre 1941). Mehr als 10.000 besuchten militärische Ausbildungsstätten, deren besondere Erziehungsaufgaben auf der Hand liegen. Auf den Rest, die Mädchenschulen, bei denen die Aufgabenstellung ebenfalls definiert ist, entfallen etwa weitere 30.000. Etwas über 40.000 besuchten Gemeinschaftsschulen, größtenteils Tagesschulen; über 20.000 Jungenschulen, deren Sonderstellung vor allem der Rechtfertigung bedarf.« Vgl. SCHOOLS FOR BOYS, in: *Fortune*, Mai 1944, S. 165
vgl. auch BOYS' PREP SCHOOL, in *Life*, 1. März 1954, wo Angaben über Hotchkiss zu finden sind. Siehe auch Eleanor Roosevelt, THIS I REMEMBER, New York 1949, S. 43, wo sie davon spricht, welche Erwägungen sie anstellte, als sie ihren Sohn nach Groton schicken wollte.
- 26 vgl. Frank D. Ashburn, PEABODY OF GROTON, New York 1944, SS. 30, 67 f.
- 27 St. Paul's, St. Mark's, Groton, Andover, et al, in: *Fortune*, August 1931, S. 76
- 28 vgl. Allan Heely, WHY THE PRIVATE SCHOOL? New York 1951.
John P. Marquand, H. M. PULHAM ESQUIRE, New York 1950, SS. 76, 60.
W. M. Spackman, HEYDAY. New York 1953, S. 12

Kapitel 4: Die Stars und Berühmtheiten

John Adams: DISCOURSES ON DAVILA. Boston 1805

Gustave Le Bon: LA PSYCHOLOGIE DES FOULES. 1895. Englisch: THE CROWD. 1896.
Deutsch: PSYCHOLOGIE DER MASSEN. Stuttgart 1957

Sigmund Diamond: THE REPUTATION OF THE AMERICAN BUSINESSMAN. Cambridge 1955

John K. Galbraith: American Capitalism. The Concept of Countervailing Power.
New York 1952. Deutsch:
DER AMERIKANISCHE KAPITALISMUS IM GLEICHGEWICHT DER WIRTSCHAFTSKRÄFTE.
Stuttgart, Wien, Zürich 1956

The Secret Diary of Harold L. Ickes. Bd. II. THE INSIDE STRUGGLE,
1936 bis 1939. New York 1954

Elsa Maxwell, R. S. V. P., ELSA MAXWELL'S OWN STORY. Boston 1954

Harald Nicolson, THE MEANING OF PRESTIGE. Cambridge 1937

Ida M. Tarbell, OWEN D. YOUNG. New York 1932

Thorstein Veblen, THE THEORY OF THE LEISURE CLASS. New York 1899.
Neuausgabe mit einem Vorwort von C. Wright Mills. New York 1953.
Deutsch: THEORIE DER FEINEN LEUTE. Köln 1955

Dixon Wecter, THE SAGA OF AMERICAN SOCIETY. New York 1937

29 THE YANKEE DOODLE SALON, in: *Fortune*, Dezember 1937

30 vgl. *Business Week*, 12. Januar 1953, SS. 58, 64

31 THE U.S. DEBUTANTE, in: *Fortune*, Dezember 1938, S. 48 ff. und
THE YANKEE DOODLE SALON, in: *Fortune*, Dezember 1937, S. 128 f.

- 32 ebd., S. 127, und Mrs. John King Van Rensselaer, ENTERTAINING ROYALTY, in: *Ladies' Home Journal*, Mai 1925, S. 72
- 33 Nach Angaben in: THE YANKEE DOODLE SALON, in: *Fortune*, Dezember 1937, S. 124 f.
- 34 Jack Gould, TELEVISION IN REVIEW, in: *The New York Times*, 6. April 1954. Vgl. auch Jack Gould, TV TECHNIQUES ON THE POLITICAL STAGE, in: *The New York Times Magazine*, 25. April 1954, S. 12 ff.
- 35 vgl. Igor Cassini, The New 400, in: *Esquire*, Juni 1953. Über Cassini's. WHO'S WHO IN AMERICA, Bd. 27; *Times*. November 1945, S. 69 f. und *Newsweek*, 3. September 1945, S. 68. Die Liste von Igor Cassini bietet keine erschöpfende Analyse; nur 342 der von ihm angegebenen 400 Namen konnte ich ungefähr aufschlüsseln: 102 sind Berufsberühmtheiten, 41 gehören zu den oberen 400 der Großstädte, 200 haben Führungsstellen in den großen Institutionen (93 in Regierungsämtern, 79 in der Wirtschaft).
- 36 Mrs. J. Borden Harriman schrieb z.B., daß »die vierhundert inzwischen viertausend geworden sind. Vielleicht übertreibe ich, aber auf jeden Fall gibt es da ein Dutzend Gruppen, jede ein Eigenleben führend und doch alle aufs engste miteinander verbunden, die in New York heute den Ton angeben ...« (Hither and Yon, in: *The Century Magazine*, September 1923, S. 881)
- 37 *Time*, 31. Januar 1955, S. 57
- 38 *Time*, 18. Januar 1954, S. 30
- 39 Sie wird vielleicht auch am Kontrast zweier Artikel ablesbar, die kürzlich in einem großen Nachrichtenmagazin mitgeteilt wurden: Anlässlich ihres Todes im Jahre 1953 wurde eine Dame der großen Gesellschaft wie Mrs. Cornelius Vanderbilt im Nachruf als eine etwas seltsame Person geschildert (vgl. *Time*, 19. Januar 1953, S. 21). Ungefähr zur gleichen Zeit las man dort auch etwas über Prinz Mike Romanoff (wahrscheinlich ein gewisser Harry F. Gerguson aus Brooklyn), der in der Café Society einen Namen hatte. In dieser Notiz wird die Person Gergusons mit allem Respekt und scherzhafter Bewunderung für die gelungene Hochstapelei abgehandelt (vgl. *Time*, 9. Juni 1952, S. 41).
- 40 Wecter, a.a.O., S. 226–228
- 41 THE U. S. DEBUTANTE, in: *Fortune*, Dezember 1938, SS. 48, 52. Vgl. auch Alida K. L. Milliken, THIS DEBUTANTE BUSINESS, in: *North American Review*, Februar 1930
- 42 Elsa Maxwell, SOCIETY – WHAT'S LEFT OF IT, in: *Collier's*, März 1939, S. 101
- 43 vgl. z.B. THE WOODBURY AD, in: *Ladies' Home Journal*, Februar 1939, S. 45
- 44 vgl. *Life*, 25. Dezember 1950, S. 67
- 45 YANKEE DOODLE SALON, in: *Fortune*, Dezember 1937, S. 126
- 46 *Business Week*, 3. Oktober 1953, S. 184. Vgl. auch PILOTING A SOCIAL CLIMBER, in: *Ladies' Home Journal*, August 1927
- 47 Für die Vorstellung vom amerikanischen Ideal-Mädchen siehe Elizabeth Hardwick, THE AMERICAN WOMAN AS SNOW-QUEEN, in: *Commentary*, Dezember 1951, S. 546 ff. Parker Tyler, THE HOLLYWOOD HALLUCINATION, New York 1944, und Bennet Schiff, INSIDE CAFÉ SOCIETY, in: *New York Post*, 19. April 1955, S. 4 ff. Über Nachtclubs und Geschäftsleute mit Spesenkonten vgl. *Business Week*, 12. Januar 1952, S. 58 ff. Über »Spesenkonten-Mädchen« s. die Berichte von Micky Jelke über seine Interviews, vor allem: *Life*, 2. März 1953, S. 29 ff. Über die Moral der Café Society im allgemeinen siehe Mills, PUBLIC MORALITY GIRLS USING VICE TO HELP CAREERS, in: *New York Journal-American*, 31. August 1952, S. 4
- 48 vgl. Galbraith, a.a.O.

- 49 Tarbell, a.a.O. und THE SECRET DIARY OF HAROLD L. ICKES
- 50 Douglas Cater, EVERY CONGRESSMAN A TELEVISION STAR, in: *The Reporter*, 16. Juni 1955, S. 26 ff. und Sigmund Diamond, a.a.O.; s. auch vom selben Verfasser CORPORATION GETS A LITERATURE, in: *Business Week*, 5. Juni 1954, S. 79
- 51 Gustave Le Bon, a.a.O. Von Mills zit. nach der Ausgabe von Ernest Benn, London 1952, S. 129 ff.
- 52 Dieser Abschnitt fußt auf Nicolson, a.a.O.
- 53 Gustave Le Bon, a.a.O., S. 140. In Frankreich hat der Begriff »Prestige« die Nebenbedeutung des Betrügerischen, des Illusionären oder doch des Zufälligen. Auch in Italien wird das Wort häufig als Ausdruck für etwas »Blendendes«, »Trügerisches« oder als Bezeichnung des Legendären verwendet. Im Deutschen, wo es ein Fremdwort ist, entspricht es Worten wie »Ansehen«, »Wertschätzung« oder auch »Nimbus«, ein Wort, das dem englischen »glamour« nahekommt; man gebraucht es auch synonym für »nationale Ehre«, wobei man jenen hysterischen Eigensinn damit verbindet, der solchen Ausdrücken gewöhnlich anhaftet.
- 54 vgl. Veblen, a.a.O.
- 55 vgl. Adams a.a.O., vor allem SS. 26 f., 30 ff., 48 f. Die hier angeführten Zitate finden sich SS. 40, 28 f., 18
- 56 Für den folgenden Abschnitt findet sich Material über Winthrop Rockefeller, in: *The New York Times*, 27. Dezember 1953, und in: *New York Post*, 16. Oktober 1953 Haraldson L. Hunt, in: *The New York Times Magazine*, 8. März 1953 Barbara Sears Rockefeller, in: *Time*, 28. Juni 1954, und in: *The New York Times*, 4. August 1954 Dorothy Taylor di Fasso, in: *The New York Herald Tribune*, s. Januar 1954, S. 9, und in: *Time*, 18. Januar 1954, S. 88

Kapitel 5: Die reichen Leute – Die großen Vermögen

Frederick Lewis Allen, THE LORDS OF CREATION. New York 1935

Wayne Andrews: THE VANDERBILT LEGEND. New York 1941

Moses Yale Beach: Wealth and Predigree of the Wealthy Citizens of New York City. New York 1842

Lewis Corey: THE HOUSE OF MORGAN. New York 1930

Frank R. Denton: THE MELLONS OF PITTSBURGH. New York 1948

John T. Flynn: GOD'S GOLD. New York 1932

A. Forbes & J. Greene: THE RICH MEN OF MASSACHUSETTS. Boston 1851

Matthew Josephson: THE ROBBER BARONS. New York 1934

Ferdinand Lundberg: AMERICA'S 60 FAMILIES, 1937. New York 1946

Gustavus Myers: History of the Great American Fortunes. 1907.

Deutsch: Geschichte der grossen amerikanischen Vermögen. Berlin 1923

C. Wright Mills: White Collar. The American Middle Classes. New York 1951.

Deutsch: Menschen im Büro. Ein Beitrag zur Soziologie der Angestellten. Köln 1955

A Member of the Philadelphia Bar:

Wealth and Biography of the Wealthy Citizens of Philadelphia. 1845

Harvey O'Connor: HOW MELLON GOT RICH. New York 1933

Harvey O'Connor: MELLON'S MILLIONS. New York 1933

Harvey O'Connor: THE ASTORS. New York 1941

- Sidney Rainer: *New Light on the History of Great American Fortunes*. New York 1953
- Boyden Sparkers & Samuel Taylor Moore: *THE WITCH OF WALL STREET: HETTY GREEN*. New York 1935
- Joseph A. Schumpeter: *CAPITALISM, SOCIALISM AND DEMOCRACY*, 3. Aufl., New York 1950
- Dixon Wecter: *THE SAGA OF AMERICAN SOCIETY*. New York 1937
- John K. Winkler: *MORGAN THE MAGNIFICENT*. New York 1930
- 57 vgl. Schumpeter, a.a.O., S. 81 ff.
- 58 Eine eingehende Analyse über das Vorgehen der beteiligten Präsidenten und Ausschußmitglieder in der Anti-Trust-Kampagne während der Ära des Fortschritts s. *Meyer H. Fishbein*, Bureau of Corporations – An Agency of the Progressive Era, MA Thesis, American University, 1954
- 59 Allen. a.a.O. S. 9–10
- 60 U. S. Senate, *Economic Concentration and World War II*, 79. Congress, 2. Session, Senate Committee Print No. 6, U. S. Government Printing Office, Washington 1946, SS. 37, 39, 40
- 61 Über Reichtum in den amerikanischen Kolonien s. Wecter, a.a.O., Kapitel 2, und Myers, a.a.O., SS. S.55 ff. und 85.
Über die Prägung des Wortes Millionär s. Wecter, a.a.O., S. 113
- 62 s. *The New York Tribune, Tribune Monthly*, Juni 1892, und Ratner, a.a.O. Die dort aufgeführten Listen amerikanischer Millionäre sind unzureichend zur Feststellung der großen Vermögen, da sie einfache Millionäre neben Namen wie John D. Rockefeller und Andrew Carnegie nennen.
- 63 Über John D. Rockefeller s. Wecter, a.a.O., SS. 141 f., 482;
Allen, a.a.O., S. 4 ff.; *The New York Times*, 24. Mai 1937 und 6. Juni 1937, und für weitere Angaben Flynn, a.a.O.
Über Henry O. Havemeyer s. *DICTIONARY OF AMERICAN BIOGRAPHY*; Myers, a.a.O., S. 697 ff. und *The New York Times*, 5. Dezember 1907.
Über Henrietta Green s. *DICTIONARY OF AMERICAN BIOGRAPHY*; *The New York Times*, 4. Juli 1916, S. 1, und 9. Juli 1916, sowie
Boyden Sparkes und Samuel Taylor Moore, a.a.O.
Über George F. Baker jr. s. *WHO'S WHO, 1897–1942*, und
The New York Times, 31. Mai 1937
- 64 Über Hunt und Cullen s. *The New York Times*, 21. November 1952 und 8. März 1953;
The Washington Post, 15. bis 19. Februar 1954, und Gene Patterson, *WORLD'S RICHEST MAN IS A TEXAN*, in: *Pacific Coast Business and Shipping Register*, 16. August 1954
- 65 Der Wert eines bestimmten Geldbetrages hat sich natürlich im Laufe der Zeit geändert. Unsere Zusammenstellung geht nicht darauf ein. Wir interessieren uns hier nicht für die Frage, ob 15 Millionen Dollar aus dem Jahre 1900 dem Wert von 30 oder 40 Millionen Dollar im Jahre 1950 entsprechen. Unser Interesse gilt allein den jeweils Reichsten einer bestimmten Periode, ohne Rücksicht darauf, wie groß ihr Reichtum im Vergleich mit den Vermögen eines anderen Zeitabschnitts oder mit Einkommen und Besitz der Gesamtbevölkerung gewesen sein mag. Demgemäß ist der Reichtum einer jeden Generation hier nach dem Dollarwert der Zeit angegeben, in der die Generation das Alter von 60 Jahren erreichte.
Wegen des unbekanntens Faktors Inflation ist es nötig, bei der Auswertung der folgenden Tatsachen die äußerste Vorsicht zu üben: Von der Generation von 1950 wird einschließlich des Milliardärs Hunt das Vermögen von 6 Personen auf über 300 Millionen geschätzt, während es in den Jahren 1900 und 1925 nicht mehr als drei solche Personen gab. Bei den etwas tiefer liegenden Schichten in der Pyramide der Vermögenden ist die Verteilung nach der Größe des Vermögens ziemlich ähnlich in allen drei Generationen. Rund 20% liegen in der Region von 100 Millionen und mehr, die übrigen verteilen sich annä-

hernd gleichmäßig auf die Schichten mit 50 bis 100 Millionen Dollar und 30 bis 50 Millionen Dollar.

- 66 Die Zahlen für 1900 sind berechnet worden vom U. S. Department of Commerce, Historical Statistics of the U. S. 1789–1945, S. 32.
Die Zahlen für 1950 stammen aus: THE WORLD ALMANAC, 1954, S. 266
- 67 s. U. S. Departement of Commerce, Historical Statistics of the U. S., 1789 bis 1945, S. 29
- 68 Über Anita McCormick Blaine s. *The New York Times*, 13. Februar 1954;
über Hetty Sylvia Green Wilks s. *The New York Times*, 6. Februar 1951, S. 27
- 69 Wenn man mit 20 Jahren anfängt und etwa bis zum 50. Lebensjahr arbeitet, so besitzt man bei einem Zinssatz von 5% erst 14 Millionen, weniger als die Hälfte der untersten Grenze, die wir für die großen amerikanischen Vermögen angenommen haben. Wenn man aber im Jahre 1913 Aktien von General Motors im Wert von nur 9900 Dollar gekauft hätte und dann, anstatt seinen Verstand zu gebrauchen, in Schlaf gesunken wäre, während die Gewinne von General Motors sich aufstockten, so hätte man 1953 rund 7 Millionen gehabt. Hätte man nicht so viel Spürsinn gezeigt, General Motors zu wählen, sondern nur je 10.000 Dollar in den insgesamt 480 Aktien, die 1913 geführt wurden, angelegt – eine Investition von insgesamt etwa 1 Million – und dann bis 1953 geschlafen, so wäre man mit einem Wert von 10 Millionen aufgewacht und hätte an Dividenden und Rechten weitere 10 Millionen erhalten. Die Wertzunahme hätte ca. 900% betragen, der Dividendengewinn etwa 1000%. Hat man einmal die erste Million erreicht, so steigt der Gewinn – sogar im Schlaf (s. *New York Times*, 1. August 1954, SS. 1 und 7).
- 70 S. Myers, a.a.O., S. 634 ff.; Corey, a.a.O. und Winkler, a.a.O.
- 71 s. Harvey O'Connor, HOW MELLON GOT RICH, und MELLON'S MILLIONS;
Denton, a.a.O. und *The New York Times*, 30. August 1937, S. 16
- 72 zit. in: *Time*, 1. Juni 1953, S. 38
- 73 *The New York Times*, 2. Februar 1944, S. 15
- 74 *The New York Times*, 7. Juni 1948, S. 19
- 75 Wallace Davis, CORDUROY ROAD, Houston 1951; s. auch
MONOPOLY IN THE POWER INDUSTRY, U. S. Senate, 83. Congress, 2. Session,
U. S. Government Printing Office, Washington 1955, S. 12 ff.

Kapitel 6: Die leitenden Männer der Wirtschaft

- A. A. Berle jr.: *The 20th Century Capitalist Revolution*. New York 1954.
Deutsch: *Die kapitalistische Revolution des XX. Jahrhunderts*. Meisenheim 1958
- Bureau of the Census, 1951 ANNUAL SURVEY OF MANUFACTURERS
- Peter F. Drucker: *THE PRACTICE OF MANAGEMENT*. New York 1954
- John Kenneth Galbraith: *AMERICAN CAPITALISM. THE CONCEPT OF COUNTERVAILING POWER*.
New York 1952
- Robert A. Gordon: *BUSINESS LEADERSHIP IN THE LARGE CORPORATION*. Washington 1945
- Frederick H. Harbison & Robert Dubin: *PATTERNS OF UNION-MANAGEMENT RELATIONS*.
Chicago 1947
- Frederick H. Harbison & John R. Coleman: *GOALS AND STRATEGY IN COLLECTIVE
BARGAINING*. New York 1951
- U. S. Government Printing Office. *HEARINGS BEFORE THE SUBCOMMITTEE ON THE STUDY OF
MONOPOLY POWER OF THE COMMITTEE ON THE JUDICIARY*. House of Representatives,
82. Congress, i. Session, Serial No. i, Part 2. Washington 1951
- Floyd Hunter: *COMMUNITY POWER STRUCTURE*. Chapel Hill 1953
- Lewis H. Kimmel: *SHARE OWNERSHIP IN THE UNITED STATES*. Washington 1952
- Ferdinand Lundberg: *AMERICA'S 60 FAMILIES*. 1937. Neuausgabe: New York 1946

- William Miller (Herausgeber): MEN IN BUSINESS. ESSAYS IN THE HISTORY OF ENTREPRENEURSHIP. Cambridge 1952
- William Miller: THE NINE HUNDRED. In: *Fortune*, November 1952
- C. Wright Mills: WHITE COLLAR. THE AMERICAN MIDDLE CLASSES. New York 1951
- C. Wright Mills: THE NEW MEN OF POWER. New York 1948
- Mabel Newcomer: THE CHIEF EXECUTIVES OF LARGE BUSINESS CORPORATIONS. EXPLORATIONS IN ENTREPRENEURIAL HISTORY. Bd. V. Research Center for Entrepreneurial History at Harvard University 1952–53
- U. S. Government Printing Office. REPORT OF THE FEDERAL TRADE COMMISSION ON INTERLOCKING DIRECTORATES. Washington 195 r
- Ida M. Tarbell: OWEN D. YOUNG. New York 1932
- F. W. Taussig & C. S. Joslyn: AMERICAN BUSINESS LEADERS. A STUDY IN SOCIAL ORIGINS AND SOCIAL STRATIFICATION. New York 1932
- 76 Berechnet in: BUREAU OF THE CENSUS, 1951 Annual Survey of Manufactures; s. auch: THE FORTUNE DIRECTORY OF THE 500 LARGEST U. S. INDUSTRIAL CORPORATIONS, in: *Fortune*, Juli 1955, Supplement und S. 96
- 77 Galbraith, a.a.O., S. 58; s. auch SS. 115 ff. und 171 ff.
- 78 vgl. Lundberg, a.a.O., Anhang E
- 79 Für diese und die folgenden Berechnungen vgl. Kimmel, a.a.O. Vgl. auch: 1955 Survey of Consumer Finances, in: Federal Reserve Bulletin, Juni 1955. Über die Erwachsenenbevölkerung des Jahres 1950 s. THE WORLD ALMANAC, 1954, S. 259
- 80 Im Jahre 1936 erhielten nur etwa 55.000 Personen – weniger als 1% aller Aktieninhaber – 10.000 Dollar Dividenden im Jahre. Vgl. THE 30.000 MANAGERS, in: *Fortune*, Februar 1940, S. 108. Im Jahre 1937 erhielten Personen mit einem Einkommen von 20.000 Dollar und mehr – Kapitalgewinne und -verluste nicht mit gerechnet – zwischen 40 und 50% aller Dividenden von Konzernaktien; es waren nicht mehr als 1% aller Aktieninhaber. Vgl. Temporary National Emergency Committee, FINAL REPORT TO THE EXECUTIVE SECRETARY, S. 167
- 81 13% der Konzerndividenden des Jahres 1949 kamen Personen zugute, die entweder gar kein steuerpflichtiges Einkommen oder ein Einkommen von weniger als 5000 Dollar im Jahre hatten. Berechnet vom U. S. Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, Statistics of Income for 1949, Part 1, S. 16f.
- 82 vgl. Hunter, a.a.O. und Robert A. Brady, BUSINESS AS A SYSTEM OF POWER, New York 1943
- 83 vgl. Mills, THE NEW MEN OF POWER, S. 23 ff.
- 84 SPECIAL REPORT TO EXECUTIVES AN TOMORROW'S MANAGEMENT, in: *Business Week*, 15. August 1953, S. 161
- 85 John M. Blair vom Handelsausschuß [Federal Trade Commission] behauptet: »Die weitverbreitete Annahme, daß das Eigentum an und die Kontrolle über eine Vielzahl von Produktionsstätten durch jeweils einen großen Konzern die Kapazität steigert, beruht keineswegs auf nachweisbaren Tatsachen. Der einzige greifbare Gewinn, den diese Großkonzerne erzielen, liegt im Materialeinkauf, was zweifellos eher auf die höhere Kaufkraft, als auf die technologischen und verwaltungstechnischen Möglichkeiten zurückzuführen ist.« (John M. Blair, TECHNOLOGY AND SIZE, in: *American Economic Review*, Bd. 38, Mai 1948, Nr. 2, S. 150 f.) Blair ist der Meinung, daß die moderne Technologie, anders als die des 19. und des beginnenden 20. Jahrhunderts, einen Faktor darstellt, der eher zur Dezentralisierung als zur Konzentration führt. Die neuen technischen Verfahren – wie zum Beispiel: Elektrizität tritt an die Stelle von Dampf, Eisen und Stahl werden durch Leichtmetalle, Legierungen und Kunststoffe ersetzt – verringern nämlich den Gesamtaufwand. Geht man von diesen neuen Verfahren aus, so ist der Maximalgewinn eines Unternehmens mit viel

bescheideneren Mitteln zu erzielen als bisher. »Kurz ... man darf annehmen, daß das Vordringen dieser neuen Materialien den jeweils erforderlichen Kapitalaufwand wesentlich verringern wird und dadurch zur Entwicklung modernerer, kleinerer und produktiverer Unternehmen beiträgt.« (Ebd., S. 124)

- 86 F. W. Taussig und C. S. Joslyn, a.a.O. Mills, THE AMERICAN BUSINESS ELITE – A COLLECTIVE PORTRAIT, in: THE TASKS OF ECONOMIC HISTORY, Supplement 5 zu *The Journal of Economic History*, Dezember 1945.
William Miller, AMERICAN HISTORIANS AND THE BUSINESS ELITE, in: *Journal of Economic History*, Bd. 9, Nr. 2, November 1949
Ders., THE RECRUITMENT OF THE BUSINESS ELITE, in: *Quarterly Journal of Economics*, Bd. 64, Nr. 2, 1950
Ders., AMERICAN LAWYERS IN BUSINESS AND POLITICS, in: *Yale Law Journal*, Bd. 60, Nr. 1, Januar 1951
Ders., THE BUSINESS BUREAUCRACIES – CAREERS OF THE TOP EXECUTIVES IN THE EARLY TWENTIETH CENTURY, in: Miller, MEN IN BUSINESS
Frances W. Gregory und Irene D. Neu, THE AMERICAN INDUSTRIAL ELITE IN THE 1870’S – THEIR SOCIAL ORIGINS, in: Miller, MEN IN BUSINESS
Suzanne I. Keller, SOCIAL ORIGINS AND CAREER LINES OF THREE GENERATIONS OF AMERICAN BUSINESS LEADERS, Columbia University, Diss. phil., 1954
Miller, THE NINE HUNDRED, S. 132 ff.
Newcomer, a.a.O.
Richard H. S. Crossman, EXPLAINING THE REVOLUTION OF OUR TIME – CAN SOCIAL SCIENCE PREDICT ITS COURSE? in: *Commentary*, Juli 1952, S. 77 ff. 12
- 87 s. Miller, THE NINE HUNDRED, S. 235
- 88 Erweitert man die statistische Ausgangsquote, so ist der Anteil von 900 Wirtschaftsführern des Jahres 1952, die eine College-Ausbildung absolviert haben, ungefähr der gleiche (etwa 65%); aber nur ungefähr ein Drittel von ihnen hat danach noch Sonderlehrgänge besucht. Setzt man die jüngste Generation der heutigen Wirtschaftsführer – die unter 50 Jahre – als Ausgangsbasis an, so haben 84% die College-Ausbildung abgeschlossen. Vgl. Miller, THE NINE HUNDRED, S. 135
- 89 s. ebd., S. 133
- 90 S. *Business Week*, 31. Mai 1952, S. 112 ff. Eine Studie über 127 Männer der Wirtschaft aus 57 der führenden Konzerne. 72 dieser 127 Wirtschaftsführer bezogen derartige Extra-Profite zusätzlich zu ihrem regulären Einkommen.
- 91 vgl. *Business Week*, 23. Mai 1953, S. 110 ff.
- 92 Wir haben keine exakten Daten darüber, wie lange und wie hart die Konzernmanager arbeiten, aber wir haben einige Anhaltspunkte für eine kleine Gruppe von der Westküste. Alle in diesem Zusammenhang erfaßten Personen beziehen ein Einkommen von mehr als 35.000 Dollar, wobei kein Unterschied gemacht wurde, ob es sich um reguläres Einkommen oder Dividendengewinne handelt. 37 der aufgeführten 111 Männer beginnen gegen 10.00 Uhr morgens mit der Arbeit und hören etwa um 15.00 Uhr auf, »sie brauchen drei Stunden für ihre Mahlzeit, dreimal in der Woche spielen sie Golf oder gehen Fischen, oft dehnen sie ihr Wochenende auf vier bis fünf Tage aus. Alle, außer fünf, leiten ein eigenes Unternehmen oder eine Zweigfirma.« Nur 10 von ihnen (9%) haben eine 40-Stunden-Woche. Aber 64 (etwa 58%) arbeiten wirklich hart: »Sie sind alle Angestellte der führenden Großkonzerne ... Sie arbeiten zwischen 69 und 112 Stunden in der Woche. Und alle arbeiten wirklich ... Die meisten sind von 8.00 Uhr morgens bis 18.30 Uhr in ihrem Büro und arbeiten zu Hause weiter; wenn sie es zum Mittagessen verlassen (etwa dreimal die Woche), verbinden sie es immer mit Geschäften.« Die Angaben sind einer Studie von Arthur Stanley Talbott entnommen, s. *Time*, 10. November 1952, S. 109
- 93 *The New York Times*, 10. April 1955, S. 74
- 94 s. WHY DON’T BUSINESSMEN READ BOOKS? in: *Fortune*, Mai 1954
- 95 William Miller, AMERICAN LAWYERS IN BUSINESS AND POLITICS, in: *Yale Law Journal*, Bd. 60, Nr. 1, Januar 1951, S. 66

- 96 Gordon, a.a.O., S. 71
- 97 John L. McCaffrey in einer Rede am 10. Juni 1953 vor Studenten eines Sonderlehrgangs der Industrie an der Universität Chicago, gedruckt unter dem Titel: WHAT CORPORATIONS PRESIDENTS THINK ABOUT AT NIGHT, in: *Fortune*, September 1953, S. 128 ff.
- 98 S. Gordon, a.a.O., S. 91, und Drucker, a.a.O.
- 99 Die beiden Briefe von Lamot du Pont und Alfred P. Sloan sind abgedruckt in: *The New York Times*, 7. Januar 1953, SS. 33, 35
- 100 vgl. Robert Coughlin, Top Managers in Business Cabinet, in: *Life*, 19. Januar 1953, SS. 105, 111
- 101 Der Ausspruch eines leitenden Direktors einer der größten Ölgesellschaften der Welt wird zitiert in: *Business Week*, 17. April 1954, S. 76. Wie die Manager sich ihren Chefs anpassen und dadurch für die Fortführung des Konzern-Systems sorgen s. Melville Dalton, INFORMAL FACTORS IN CAREER ACHIEVEMENTS, in: *American Journal of Sociology*, Bd. 56, Nr. 5, März 1951, S. 414
- 102 s. Suzanne I. Keller, SOCIAL ORIGINS AND CAREER LINES OF THREE GENERATIONS OF AMERICAN BUSINESS LEADERS, Columbia University, Diss. phil 1954, S. 108–111
- 103 s. THE 30.000 MANAGERS, in: *Fortune*, Februar 1940, S. 108, und Robert W. Wald, THE TOP EXECUTIVE – A FIRST HAND PROFILE, in: *Harvard Business Review*, August 1954
- 104 Ein Überblick von Booz, Allen & Hamilton gibt an, daß die Hälfte von 50 verzeichneten Firmen ihre Personalpolitik in der Nachwuchsrekrutierung für das Management auf dem Urteil eines einzigen Mannes aufbauen; 30% stützen sich auf das Urteil mehrerer Personen, und nur 20% bedienen sich wissenschaftlicher Methoden. s. *Business Week*, 2. April 1955, S. 88
- 105 *Business Week* vom 3. November 1951, S. 86; vgl. auch Mills, WHITE COLLAR, S. 106 ff. und William H. Whyte jr. und Mitarbeiter der Zeitschrift *Fortune*, IS ANYBODY LISTENING? New York 1952
- 106 THE CROWN PRINCES OF BUSINESS, in: *Fortune*, Oktober 1953, S. 152
- 107 Miller, THE NINE HUNDRED, S. 135
- 108 Tatsachen und Zitate in diesem und den folgenden Abschnitten entstammen dem Artikel THE CROWN PRINCES OF BUSINESS, in: *Fortune*, Oktober 1953, S. 152 f.
- 109 ebd. S. 266
- 110 ebd. S. 264
- 111 Die Angaben über Owen D. Young entstammen Ida M. Tarbell, a.a.O.

Kapitel 7: Die Konzernherren

Frederick Lewis Allen: THE BIG CHANGE. New York 1952

James Burnham: THE MANAGERIAL REVOLUTION. WHAT IS HAPPENING IN THE WORLD. New York 1941. Deutsch: DIE REVOLUTION DER MANAGER. Stuttgart 1948

Harry Carman & Harold C. Syrett: A HISTORY OF THE AMERICAN PEOPLE. New York 1952

Ferdinand Lundberg: AMERICA'S 60 FAMILIES. 1937. Neuausgabe: New York 1946

112 Über die Revolution der Manager s. Burnham, a.a.O. Dazu ausführlich Hans H. Gerth und C. Wright Mills, A MARX FOR THE MANAGERS, in: ETHICS, Bd. 52, Nr. 2, Januar 1942. Über Amerikas führende Familien s. Lundberg, a.a.O.

113 Für den Vergleich der Einkommensverteilung von 1951 mit der von 1929 s. *Business Week*, 20. Dezember 1952, S. 122 f. Die Angaben beruhen in beiden Fällen auf dem Dollarwert von 1951. Vgl. auch *Business Week*, 18. Oktober 1952, S. 28 f. Diese Veränderung in der Einkommensstruktur ist natürlich wichtiger als die in der Zeit von 1936 bis 1951. Sie beruht im wesentlichen auf einer Reihe ökonomischer Faktoren (s. Allen, a.a.O.)

und *Business Week*, 25. Oktober 1952, S. 28 f.):

1. Es herrschte Vollbeschäftigung, die während des Krieges und in der Nachkriegszeit eigentlich alle, die arbeiten wollten, zu Einkommensempfängern machte.
 2. Das Durchschnittseinkommen pro Familie hat sich verdoppelt. 1951 waren es an der oberen und an der unteren Einkommensgrenze – unter 2000 und über 15.000 Dollar – weniger als 16% der Familien, in denen die Frau mitarbeitete; aber in den Einkommensgruppen von 3000 bis 10.000 Dollar stieg der Anteil jener Familien, in denen die Frau mitarbeitete, progressiv mit dem Familieneinkommen von 16% auf 38%. (U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, Current Population Reports – Consumer Income, Folge P-60, Nr. 12, Juni 1953, S. 4)
 3. Während der zwanziger und dreißiger Jahre bestand ein großer Teil der ärmsten Schicht aus Farmern. Aber heute gibt es weniger Farmer, und außerdem kommt ihnen inzwischen die Unterstützung der Regierung in verschiedenen Formen zugute, so daß man geradezu von einem Farmerwohlstand sprechen kann.
 4. Ist der Druck der Gewerkschaften zu erwähnen, der seit dem Ende der dreißiger Jahre einen ständigen Lohnanstieg erzwungen hat.
 5. Die Sozialleistungen der Regierungen seit den dreißiger Jahren haben den Einkommen ein solides Fundament gegeben: Mindestlöhne, Altersrenten, Arbeitslosen- und Invalidenunterstützung.
 6. Hinter dem Wohlstand der vierziger und fünfziger Jahre steht natürlich die Wirtschaftsstruktur einer permanenten Kriegswirtschaft.
- 114 Die Einkommensstatistik für 1949 auf Grund der Steuererklärung wurde berechnet vom U.S. Treasury Department, Bureau of Internal Revenue, Statistics of Income for 1949, Part 1, Preliminary Report of Individual Income Tax Returns and Taxable Fiduciary Income Tax Returns filed in 1950, U.S. Government Printing Office, Washington 1952, S. 16 ff.
- 115 Angabe nach: Preliminary Findings of the 1955 Survey of Consumer Finances, in: *Federal Reserve Bulletin*, März 1955, S. 3
- 116 *The New York Times*, 7. Oktober 1954, S. F 3
- 117 Die Bemühungen der Unternehmen um eine gemeinsame Lebens-, Kranken-, Unfall- und Invalidenversicherung sowie Pläne für Pensionszahlungen an Industrielle erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Vgl. darüber: *Business Week*, 14. Februar 1953, SS. 78, 83, und 26. September 1953, SS. 120, 122, und 24. Juli 1954, S. 64 f.
- 118 vgl. *Business Week*, 20. Juni 1953, S. 183
- 119 William H. Whyte jr., THE CADILLAC PHENOMENON, in: *Fortune*, Februar 1955, S. 178
- 120 Ernest Haveman, THE EXPENSE ACCOUNT ARISTOCRACY, in: *Life*, 9. März 1953
- 121 *Business Week*, 15. Mai 1954
- 122 *Business Week*, 16. Oktober 1954
- 123 *Business Week*, 9. Januar 1954
- 124 Richard A. Girard, THEY ESCAPE INCOME TAXES – BUT YOU CAN'T, in: *American Magazine*, Dezember 1952, S. 89; s. auch *Business Week*, 29. August 1953
- 125 Marya Mannes, BROADWAY SPECULATORS, in: *The Reporter*, 7. April 1955, S. 39
- 126 Ernest Haveman, a.a.O.
- 127 Honoré de Balzac, HISTOIRE DES TREIZE.
Deutsch: GESCHICHTE DER DREIZEHN.
Zitiert nach: THE THIRTEEN, New York 1901, S. 64
- 128 ebd.
- 129 s. z.B.: Hearings Before the Subcommittee on Study of Monopoly Power of the Committee on the Judiciary, House of Representatives, 81. Congress, 1. Session No. 14, Part 2-A, U.S. Government Printing Office, Washington 1950, S. 468 f.

- 130 Sie halfen McCarthy in Wisconsin, Jenner in Indiana, Butler und Beall in Maryland. Im Jahre 1952 z.B. leistete ein Ölmagnat (Hugh Roy Cullen) 31 Beiträge in Höhe von 500 bis 5000 Dollar (im ganzen mindestens 53.000 Dollar), und seine beiden Schwiegersöhne halfen zehn Kongreßkandidaten (mit mindestens 19.750 Dollar). Man behauptet, daß die Multimillionäre von Texas mit ihrem Geld heute in mindestens 30 Staaten die Politik beeinflussen. Murchison leistete seit 1938 Politikern außerhalb des Staates Texas Beihilfe, wengleich man erst im Jahre 1950 in der Öffentlichkeit Notiz davon nahm, als er und seine Frau auf Ersuchen Joseph McCarthy's 10.000 Dollar beisteuerten, um Senator Tydings von Maryland eine Niederlage zu bereiten, und 1952, als er Geld spendete, um McCarthy's Gegner in Connecticut, Senator William Benton, schlagen zu helfen. (Theodore H. White, TEXAS – LAND OF WEALTH AND FEAR, in: *The Reporter*, 25. Mai 1954, SS. 11 und 15. Über Hugh Roy Cullen, s. auch *The Washington Post*, 14. Februar 1954) An der Spitze der Spendenliste für die Republikanische Partei standen: Die Rockefellers (94.000 Dollar), die du Ponts 74.175 Dollar), die Pews (65.100 Dollar, die Mellons 54.000 Dollar), die Weirs (21.000 Dollar), die Whitneys 19.000 Dollar), die Vanderbilts (19.000 Dollar), die Goelets (16.800 Dollar), die Milbanks (16.500 Dollar) und Henry R. Luce (13.000 Dollar). Die Spendenliste für die Demokratische Partei führten an: die Wade Thompsons von Nashville (22.000 Dollar), die Kennedys (20.000 Dollar), Albert M. Greenfield aus Philadelphia (16.000 Dollar), Matthew H. McCloskey aus Pennsylvania (10.000 Dollar) und die Marshall Fields (10.000 Dollar). (*The New York Times*, 11. Oktober 1953, S. 65)
- The New York Times fährt fort: Die Gesetzgebung »läßt nicht zu, daß man mehr als ~000 Dollar direkt an die Dachorganisation einer politischen Gruppierung vergibt, aber sie macht es Privatpersonen möglich, Beträge bis zu dieser Höhe an beliebig viele Unterorganisationen der gleichen Gruppierung zu spenden, und sie erlaubt jedem Familienmitglied, seine Spenden gesondert zu vergeben«.
- 131 Carman und Syrett, a.a.O., Bd. 2, S. 451
- 132 Jonathan Stout, CAPITAL COMMENT, in: *The New Leader*, s. Dezember 1942
- 133 zit. in: *The Reporter*, 25. Oktober 1954, S. 2
- 134 John Knox Jessup, A POLITICAL ROLE FOR THE CORPORATION, in: *Fortune*, August 1952

Kapitel 8: Die Militärs

John Adams: DISCOURSES ON DAVILA. Boston 1805

Stanislaw Andrzejewski: MILITARY ORGANIZATION AND SOCIETY. London 1954

Ralph Earle: LIFE AT THE U. S. NAVAL ACADEMY. New York 1917

C. S. Forster: THE GENERAL. New York 1953

H. Irving Hancock: LIFE AT WEST POINT. New York 1903

Katherine Tupper Marshall: TOGETHER. New York 1946

S. L. A. Marshall: MEN AGAINST FIRE. New York 1947

Helen Montgomery: THE COLONEL'S LADY. New York 1943

Gaetano Mosca: THE RULING CLASS. New York 1939

Gordon Carpenter O'Gara: THEODORE ROOSEVELT AND THE RISE OF THE MODERN NAVY.
Princeton 1943

Anne Briscoe Pye & Nancy Shea: THE NAVY WIFE. New York 1949

S. A. Stouffer u.a.: THE AMERICAN SOLDIER. Princeton 1949

Maxwell D. Taylor: WEST POINT. ITS OBJECTIVES AND METHODS.
In: *West Point*, November 1947

Alfred Vagts: A HISTORY OF MILITARISM. New York 1937

- 135 Mosca, a.a.O., vor allem Kapitel 9

- 136 Adams, a.a.O., S. 36 f.
- 137 O’Gara, a.a.O.
- 138 vgl. z.B. *Business Week*, 26. September 1953, S. 38
- 139 Oberstleutnant Melvin B. Voorhees, KOREAN TALES, zit. in: *Time*, 3. August 1953, S. 9
- 140 Die folgenden Angaben stammen aus einem Bericht in: *Time*, 2. Juli 1951, S. 16 ff.
- 141 The Hoover Commission, zit. in Harold D. Lasswell, *National Security and Individual Freedom*, New York 1950, S. 23
- 142 s. Hanson W. Baldwin, THE MEN WHO RUN DIE PENTAGON, in: *The New York Times Magazine*, 14. Februar 1954, S. 10 ff.
- 143 Der Vorsitzende der Vereinigten Stabschefs, Admiral Arthur W. Radford, ist Sohn eines Zivilingenieurs; der Stabschef der Marine, Admiral Robert B. Carney, ist Sohn eines Flottenkommandeurs; der Stabschef des Heeres, General Matthew B. Ridgeway, ist Sohn eines aktiven Armeeeoffiziers; der Stabschef der Luftwaffe, General Nathan F. Twining, hat zwei Brüder, die beide die Marineakademie Indianapolis besucht haben. Vgl. THE NEW BRASS, in: *Time*, 25. Mai 1953, S. 21; NEW PENTAGON TEAM, in: *The New York Times Magazine*, 26. Juli 1953, S. 6 f. und Eile Abel, THE JOINT CHIEFS, in: *The New York Times Magazine*, 6. Februar 1955, S. 10 ff.
- 144 Es handelt sich um Robert B. Anderson und Konteradmiral Homer N. Wallin. Admiral Wallin wurde aus einer führenden Stellung im Pentagon in eine untergeordnete Position versetzt; der Admiral hatte Anderson wissen lassen, er begnüge sich »mit den allgemeinen Fragen und überlasse die Einzelheiten den Admiralen«. s. *Time*, 10. August 1953, S. 18
- 145 Hanson W. Baldwin, 4 ARMY »GROUPINGS« NOTED, in: *The New York Times*, 9. Mai 1951
- 146 NEW JOINT CHIEFS, in: *Business Week*, 16. Mai 1953, S. 28 f.
- 147 Hanson W. Baldwin, SKILL IN THE SERVICES, in: *The New York Times*, 14. Juli 1951
- 148 INSURING MILITARY OFFICERS, in: *Business Week*, 15. August 1953, S. 70
- 149 S. L. A. MARSHALL, a.a.O., S. 50 ff.
- 150 Die Angaben sind den offiziellen Heeres-, Marine- und Luftwaffenranglisten entnommen.
- 151 WHO’S IS IN THE ARMY NOW? in: *Fortune*, September 1935, S. 39
- 152 Katharine Tupper Marshall, a.a.O., SS. 8, 17, 22, und Pye und Shea, a.a.O.
- 153 Montgomery, THE COLONEL’S LADY, a.a.O., SS. 207, 151, 195
- 154 *Time*, 2. Juni 1952, S. 21 f.
- 155 *Business Week*, 15. August 1954
- 156 YOU’LL NEVER GET RICH, in: *Fortune*, März 1938, S. 66
- 157 Thorstein Veblen, THE THEORY OF THE LEISURE CLASS. New York 1953, S. 247 ff.
- 158 Von den 465 Offizieren, die zwischen 1898 und 1940 ein Jahr oder länger im Generalsrang standen, hatten 68% die Abschlußprüfung von West Point gemacht. Von den restlichen 32% hatten die meisten in den ersten zehn Jahren des 20. Jahrhunderts gedient. 2% stammten aus Arbeiterkreisen, 27% aus Akademikerfamilien, 21% kamen aus Industrielienfamilien, 22% stammten von Farmern ab, 14% von Beamten des öffentlichen Dienstes, 14% von Militärs. 63% gehörten der Episkopal-Kirche oder der Presbyterianischen Kirche an, 28 anderen protestantischen Gruppen, 9% waren Katholiken. Angaben nach: R. C. Brown, SOCIAL ATTITUDES OF AMERICAN GENERALS, 1898–1940, University of Wisconsin, Diss. phil. 1951.
- 159 Ausgezeichnete Unterlagen über die Erziehung im militärischen Geist bringt Sanford M. Dornbusch, THE MILITARY ACADEMY AS AN ASSIMILATING INSTITUTION, in: *Social Forces*, Mai 1955, und M. Brewster Smith’s Bericht über die Offiziersanwärterschule im zweiten Weltkrieg, die »in erster Linie als direkter Angriff auf die Persön-

lichkeit des Kandidaten« und als Institut zur »Heranbildung einer positiven Offizierspersönlichkeit« beschrieben wird. (Stouffer u.a., a.a.O., Bd. 1, S. 389 ff.)

- 160 »Bei Ausbruch des ersten Weltkrieges stellten die West Pointer 43% des regulären Offizierskorps der Armee, und gegen Ende des Krieges hatten sie die wichtigsten verantwortlichen Positionen inne ... Alle Armee-Kommandeure und 34 von 38 Divisions- und Armeekorps-Kommandeuren kamen von dieser Akademie. Wenn auch zur Zeit des zweiten Weltkrieges die West Pointer nur etwa 1% des gesamten Offizierskorps ausmachten, so stellten sie am Ende doch 57% der Divisions-Kommandeure und höherer Ränge.« (Taylor, a.a.O., S. 16 f.)
- 161 zit. bei Earle, a.a.O., S. 167
- 162 Earle, a.a.O., SS. 165, 79, 162–163
- 163 vgl. John P. Marquand, INQUIRY INTO THE MILITARY MIND, in: *The New York Times Magazine*, 30. März 1952, S. 9 ff.
- 164 vgl. Forester, a.a.O., S. 168

Kapitel 9: Der wachsende Einfluß der Militärs

Robert Bendiner: THE RIDDLE OF THE STATE DEPARTMENT. New York 1942

John Blair: ECONOMIC CONCENTRATION AND WORLD WAR II.
U. S. Government Printing Office. Washington 1946

Levin H. Campbell: THE INDUSTRY-ORDNANCE TEAM. New York 1946

Bruce Catton: THE WARLORDS OF WASHINGTON. New York 1948

R. S. Clinie: THE WAR DEPARTMENT. Bd. III. Washington Command Post:
The Operations Division. Office of the Chief of Military History,
Department of die Army. Washington 1954

Gordon A. Graig & Felix Gilbert (Hrsg.): THE DIPLOMATS. 1919–1939. Princeton 1953

Maurice Matloff & Edwin M. Snell: THE WAR DEPARTMENT. Bd. II. Strategic Planning for
Coalition Warfare, 1941–42. Office of the Chief of Military History,
Department of the Army. Washington 1953

J. L. McCamy: THE ADMINISTRATION OF AMERICAN FOREIGN AFFAIRS. New York 1950

C. E. & R. E. Merriam: THE AMERICAN GOVERNMENT. New York 1954

Samuel E. Morison & Henry S. Commager: GROWTH OF THE AMERICAN REPUBLIC.
4. Auflage. New York 1951

Burton M, Sann & Richard C. Snyder: THE ROLE OF THE MILITARY IN AMERICAN FOREIGN
POLICY. New York 1954

John M. Swomley jr.: PRESS AGENTS OF THE PENTAGON. NATIONAL COUNCIL AGAINST
CONSCRIPTION. Washington, Juli 1953

John M. Swomley jr.: MILITARISM IN EDUCATION. NATIONAL COUNCIL AGAINST CON-
SCRIPTION. Washington, Februar 1950

Alfred Vagis: THE HISTORY OF MILITARISM. New York 1937

Mark Skinner Watson: THE WAR DEPARTMENT. Bd. 1. Chief of Staff, Pre-War Plans and Pre-
parations. Historical Division of the Department of the Army. Washington 1950

John W. Wheeler Bennet: THE NEMESIS OF POWER. THE GERMAN ARMY IN POLITICS.
(s. darüber John K. Galbraith in: *The Reporter*, 27. April 1954)
Deutsch: DIE NEMESIS DER MACHT. DIE DEUTSCHE ARMEE IN DER POLITIK 1918 BIS
1945. Düsseldorf 1954

- 165 Im Laufe seiner gründlichen Ausbildung wird jedem Berufsoffizier eingetrichtert – vom ersten Tage, da er West Point betritt, bis zu dem Tage, da der Tod ihn eines ehrenvollen Begräbnisses in Arlington würdig macht –, daß er allem, was einer politischen Entschei-

- dung ähnlich sieht, ausweichen soll und daß er sich streng diesseits der Trennungslinie zwischen seiner Verantwortlichkeit und der der Zivilbehörden zu halten hat.
Admiral Leahy schrieb: »Jede Erfahrung in politischen Dingen geht mir so ab, daß ich nicht in der Lage war, eine eigene Ansicht vorzubringen, woraufhin der Präsident (F. D. Roosevelt) im Scherz zu mir sagte: ›Bill, politisch gehörst du noch ins Mittelalter.«
(THE U. S. MILITARY MIND, in: *Fortune*, Februar 1952, S. 91)
- 166 s. *Time*, 18. August 1952, S. 14
- 167 Hanson W. Baldwin, in: *The New York Times*, 21. Februar 1954, S. 2,
vgl. auch den Artikel von James Reston, ebd. S. 1
- 168 *Time*, 7. Juli 1954, S. 22
- 169 Hanson W. Baldwin, ARMY MEN IN HIGH POSTS,
in: *The New York Times*, 12. Januar 1947
- 170 *The New York Times*, 15. November 1954 und 9. November 1954
- 171 s. den Leitartikel THE ARMY IN POLITICS, in: *The New Leader*, 11. März 1944, S. 1
- 172 Hanson W. Baldwin, *The New York Times*, 2. April 1952
- 173 vgl. *The New York Times*, 15. November 1954
- 174 General McArthurs Rede in New York im März 1953 und in Boston 1951,
zit. in: *The Reporter*, 16. Dezember 1954, S. 3
- 175 Das Werk THE WAR DEPARTMENT ist mit seinen drei Bänden die beste Quelle für Einzelheiten über den Aufstieg des Militärs in die politische Führung, kurz vor Beginn und während des zweiten Weltkrieges.
- 176 s. Edward L. Katzenbadi jr., INFORMATION AS A LIMITATION ON MILITARY LEGISLATION – A PROBLEM IN NATIONAL SECURITY,
in: *Journal of International Affairs*, Bd. 3, Nr. 2, 1954, S. 196 ff.
- 177 Das wurde erreicht durch die Gepflogenheit, den Diplomaten so niedrige Gehälter zu zahlen, daß sie ohne Privateinkommen auf einem Auslandsposten nicht existieren konnten. Bei den gesellschaftlichen Verpflichtungen, wie sie das Leben eines Diplomaten mit sich bringt, ist es nahezu unmöglich, in einer der größeren Hauptstädte der Welt von einem Botschaftergehalt zu leben. Anfang der vierziger Jahre schätzte man, daß es einen Botschafter zwischen 75.000 und 100.000 Dollar pro Jahr kostete, einen bedeutenden Posten in der ihm zukommenden Weise auszufüllen. Das höchste offizielle Gehalt eines Botschafters betrug 25.000 Dollar (Bendiner, a.a.O., S. 135).
Über den Auswärtigen Dienst im allgemeinen s. MISCELLANEOUS STAFF STUDIES PERTAINING TO THE FOREIGN SERVICE, in: FOREIGN AFFAIRS TASK FORCE, verfaßt von Mitarbeitern des Außenministeriums, Anhang VII A, 1. September 1948. Ferner McCamy, a.a.O.; Craig und Snell, a.a.O.; C. L. Sulzberger in: *The New York Times*, 8. November 1954, und Henry M. Wriston, YOUNG MEN AND THE FOREIGN SERVICE, in: *Foreign Affairs*, Oktober 1954, S. 28 ff.
- 178 Die Angaben beruhen auf einer Spezialuntersuchung der 20 führenden Botschafter des Jahres 1899, die ein Gehalt von mindestens 10.000 Dollar bezogen.
- 179 Von den 53 britischen Botschaftern der Jahre 1893 bis 1930 kamen 76% aus dem Auswärtigen Dienst. Vgl. D. A. Hartmann, BRITISH AND AMERICAN AMBASSODORS 1893–1930, in: *ECONOMICA*, Bd. 9, August 1931, S. 328 ff., insbesondere S. 340
- 180 Die Angaben wurden von Sylvia Feldman und Harold Sheppard für einen berufssoziologischen Kursus der Universität Maryland im Frühjahr 1943 zusammengestellt aus: U. S. State Department Foreign Service List.
- 181 *The New York Times*, 7. Februar 1954, S. 27
- 182 Walter H. Waggoner in: *The New York Times*, 3. Dezember 1952, S. 12
- 183 vgl. Marquis Childs in: *The New York Post*, 16. Januar 1955, und William V. Shannon in: *The New York Post*, 13. März 1955, SS. 5, 8

- 184 zit. von C. L. Sulzberger, a.a.O.
- 185 Charlotte Knight, WHAT PRICE SECURITY, in: *Collier's*, 9. Juli 1954, S. 65
Das war im Auswärtigen Dienst keine ganz neue Erscheinung: »Der schwierigste Punkt der diplomatischen Berichterstattung über China war in den kritischen Jahren, daß Tschiang Kaischeck in dem unvermeidlichen Zusammenstoß mit den chinesischen Kommunisten verlieren mußte. Daß die Beamten des Auswärtigen Dienstes in China dies Ende richtig voraussahen, wurde weder im ganzen noch persönlich honoriert. China wurde kommunistisch, und in gewisser Weise wurden die Männer des Auswärtigen Dienstes dafür verantwortlich gemacht. Folglich verlor die Chinaabteilung ihre Existenzberechtigung. Von den 22 Offizieren, die ihr vor Beginn des zweiten Weltkrieges angehörten, wurden 1952 nur zwei im Außenministerium in Washington weiterverwendet ... Der größte Teil der anderen arbeitete zwar weiter für die amerikanische Regierung, aber nicht ..., wo ihre Spezialkenntnis von China, mit dem wir an der koreanischen Front in schwere Kämpfe verwickelt waren, von Nutzen gewesen wäre.« (Theodore H. White, *EIRE IN THE ASHES*, New York 1953, S. 375)
- 186 s. *The New York Times*, 7. November 1954, S. 31, und 13. und 14. Dezember 1954; *The Manchester Guardian*, 11. November 1954, S. 2
- 187 Louis J. Halle in einem Leserbrief an die *New York Times*, 14 November 1954, S. 8 E
- 188 George F. Kennan, zit. in: *The New York Post*, 16. März 1954
- 189 Im April 1954 wurde den Armeeeoffizieren, die im Ausland stationiert waren, verboten, Tagebuch zu führen, nachdem in die Öffentlichkeit gedrungen war, daß Generalmajor Graw, Militärattaché in Moskau, ein Tagebuch geführt hatte, in dem er den Krieg gegen die Sowjetunion befürwortete, seine Abneigung gegen den Botschafter und sein Mißfallen an dessen Kontakten ausdrückte. Während eines Besuches in Frankfurt am Main ließ er das Tagebuch in einem Hotelzimmer liegen, wo es prompt gestohlen, fotografiert und zurückgebracht wurde. Die Sowjetunion machte damit Propaganda. Den General, offensichtlich ein für den Geheimdienst ungeeigneter Typ, trifft vielleicht weniger die Schuld als die Korruption im Geheimdienst des Heeres, durch die er nach Moskau versetzt wurde. General Graw stand mit seiner Inkompetenz nicht allein da. Der wichtigste Attachéposten der Vorkriegszeit war mit einem General besetzt – Iron Mike O'Daniel –, den nur seine Grobheit zu empfehlen schien. Zwei Attachés der Nachkriegszeit in Osteuropa waren »berüchtigt«, der eine wegen seines ausschweifenden Lebensstils, der andere, weil er überzählige Kleidungsstücke auf dem Schwarzen Markt verkaufte. Ein weiterer General – Chef der Abwehrstelle (G 2) während des Krieges – wurde zu Untersuchungen über ihm vorgeworfene Schwarz-Markt-Vergehen aus London abberufen. (Hanson W. Baldwin, *Army Intelligence-I* in: *The New York Times*, 13. April 1952, S. 12; s. auch dort das Zitat im Text)
- 190 Sapin und Snyder, a.a.O. S. 33 f.
- 191 *The Economist*, 22. November 1952
- 192 Edgar Kemler, NR. 1 STRONG MAN, in: *The Nation*, 17. Juli 1954, S. 45 ff.
- 193 *Time*, 23. August 1954, S. 9
- 194 Thomas J. Hamilton in: *The New York Times*, 15. August 1954, S. E 3
- 195 Arthur Maass, *Muddy Waters: THE ARMY ENGINEERS AND THE NATION'S RIVERS*, New York 1951, S. 6; vgl. auch seinen Artikel mit ROBERT DE ROOS, *THE LOBBY THAT CAN'T BE LICKED*, in: *Harpers*, August 1949
- 196 Von 1789 bis 1917 gab die U.S.-Regierung rund 29,5 Milliarden Dollar aus, aber in dem einen Finanzjahr 1952 allein wurden dem Militär 40 Milliarden bewilligt; 1913 betragen die Kosten für das Militär 2,25 Dollar pro Kopf; 1952 waren es fast 250 Dollar (s. C. E. und R. E. Merriam, a.a.O., S. 774 f.).
- 197 s. Eric Sevareid's Kolumne, in: *The Reporter*, 10. Februar 1955; vgl. *The New York Times*, 14. Februar 1954
1954 stellte schon allein das Strategische Bomberkommando eine »Direktinvestition von

8,5 Milliarden Dollar fixen Kapitals dar. Doch diese Summe deckt in erster Linie die Kosten für Flugzeuge und Flugplätze. Die ihrem Besitz nach umfangreichste amerikanische Industriegesellschaft ist Standard Oil of New Jersey mit ungefähr 5,4 Milliarden Dollar. Und die Zahl von 175.000 »Beschäftigten« des Strategischen Luftkommandos liegt im Verhältnis nicht allzuweit über den 119.000 von Standard Oil. Wie die Oil-Männer, haben es auch die Leute vom Bomberkommando häufig mit kostspieligen Maschinen und Ausrüstungen zu tun (Die Drei-Mann-Besatzung einer B47 z.B. beansprucht mehr als 2 Millionen Dollar) ... Die Zahl von 8,5 Milliarden Dollar stellt nur einen Teil der wirklichen Kosten des Strategischen Bomberkommandos (SAG) dar. Eine vollständige Aufstellung müßte den prozentualen Anteil von Maschinen und Ausrüstungsgegenständen aufführen, den andere Einheiten der Luftwaffe dem SAG zur Verfügung stellen ... Dann würde die Endziffer mehr als 10 Milliarden Dollar betragen.« (John McDonald, GENERAL LEMAY'S MANAGEMENT PROBLEM, in: *Fortune*, Mai 1954, S. 102)

- 198 Campbell, a.a.O., S. 3 f.
- 199 The S. O. S., in: *Fortune*, September 1942, S. 67
- 200 Generalmajor Lucius D. Clay, THE ARMY SUPPLY PROGRAM, in: *Fortune*, Februar 1943, S. 96
- 201 THE U. S. MILITARY MIND, in: *Fortune*, Februar 1952, S. 91
- 202 GENERALS – THEN AND NOW, in: *The New York Times Magazine*, 7. März 1954, S. 78 f.; U. S. Atomic Energy Commission, IN THE MATTER OF J. ROBERT OPPENHEIMER (Transcript of Hearing Before Personnel Security Board, 12. April 1954–6. Mai 1954, U. S. Government Printing Office, 1954, S. 163 und 176); *The New York Times*, 20. August 1954 und 15. Februar 1955; *Business Week*, 19. Dezember 1953, 9. Oktober 1954 und 27. Juni 1955
- MILITARY BUSINESSMEN, in: *Fortune*, September 1952, S. 128 f.
- 203 ebd. und *Business Week*, 9. August 1952
- 204 Arthur Krock in: *The New York Times*, 5. April 1953
- 205 John Blair, a.a.O., S. 51 ff.; s. auch SPECIAL REPORT TO EXECUTIVES – SCIENCE DONS A UNIFORM, in: *Business Week*, 14. September 1946, S. 19 ff. und THE NEW WORLD OF RESEARCH, in: *Business Week*, 28. Mai 1954, S. 105 ff.
- 206 *The New York Times*, s. Oktober 1954
- 207 S. GOVERNMENT AND SCIENCE, in: *The New York Times*, 18. Oktober 1954, S. 24
- 208 zit. in: *The New York Times*, 19. Oktober 1954, S. 12
- 209 In einem Leserbrief an: *The Reporter*, 18. November 1954, S. 8
- 210 s. Theodore H. White, U. S. SCIENCE – THE TROUBLED QUEST II, in: *The Reporter*, 23. September 1954, S. 26 ff. Vergleichszahlen für Rußland s. *The New York Times*, 8. November 1954
- 211 s. White, a.a.O., S. 27 ff. und Philip Rieff, THE CASE OF DR. OPPENHEIMER, in: *The Twentieth Century*, August und September 1954
- 212 Während des ersten Weltkrieges wurden in verschiedenen Colleges Reserveoffizier-Ausbildungskorps eingerichtet. Diese ROTC-Programme wurden dann auf Colleges und Universitäten ausgedehnt. Eine allgemeine militärische Ausbildung, wie sie von seiten des Militärs ständig gefordert wird, würde natürlich bei allen jungen Männern eine bestimmte militärische Vorbildung vermitteln und ihre Einstellung entsprechend formen, und das in einem Zeitraum, der halb so lang ist wie ein vierjähriger College-Kursus und doch die doppelte Wirkung hätte.
- 213 Benjamin Fine, EDUCATION IN REVIEW, in: *The New York Times*, 8. März 1953
- 214 John M. Swomley jr., MILITARISM IN EDUCATION, S. 65 ff.
- 215 *The New York Times*, 22. August 1953, S. 7
- 216 John M. Swomley jr., PRESS AGENTS OF THE PENTAGON, S. 16 ff.

- 217 ebd. SS. 9 und 13
- 218 zit. in: *Time*, 29. Juni 1953
- 219 John M. Swomley jr., PRESS AGENTS OF THE PENTAGON, S. 53 f.
- 220 Vagts, a.a.O.
- 221 zit. in Morison und Commager, a.a.O., Bd. 2, S. 468
- 222 William O. Douglas und Omar N. Bradley, SHOULD WE FEAR THE MILITARY?
in: *Look*, 2. März 1952

Kapitel 10: Die politische Führung

James MacGregor Burns: POLICY AND POLITICS OF PATRONAGE.

In: *The New York Times Magazine*, 5. Juli 1953

Richard B. Fisher: THE AMERICAN EXECUTIVE. HOOVER INSTITUTE AND LIBRARY ON WAR, REVOLUTION AND PEACE. Stanford University Press, o. J.

Harold D. Lasswell: POWER AND PERSONALITY. New York 1948

Jerome M. Rosow: AMERICAN MEN IN GOVERNMENT. Washington 1949

- 223 Nach Robert Bendiner, PORTRAIT OF THE PERFECT CANDIDATE,
in: *The New York Times Magazine*, 18. Mai 1952, S. 9 ff.
- 224 Wo nicht ausdrücklich anders vermerkt, stammt alles statistische Material zum ersten Teil dieses Kapitels aus einer Spezialuntersuchung über Herkunft und Laufbahn von einer Reihe von Politikern aus der Zeit zwischen 1789 und Juni 1953. Material aus dieser Untersuchung, das schon vorher veröffentlicht wurde und deshalb die Eisenhower-Regierung noch nicht berücksichtigte, findet sich bei C. Wright und Ruth Mills, WHAT HELPS MOST IN POLITICS, in: Pageant, November 1952. Vgl. auch H. Dewey Anderson, THE EDUCATIONAL AND OCCUPATIONAL ATTAINMENTS OF OUR NATIONAL RULERS, in: *Scientific Monthly*, Bd. 40, S. 511 ff. und Fisher, a.a.O.
- 225 Hermann Finer, CIVIL SERVICE, ENCYCLOPEDIA OF THE SOCIAL SCIENCES, Bd. III, S. 522
- 226 ENCYCLOPEDIA BRITANNICA, 11. Aufl., Bd. 6, S. 414
- 227 s. *Time*, 20. Juli 1953, S. 14. Vgl. auch Burns, a.a.O., S. 8, und ON U. S. JOBHOLDERS, in: *The New York Times*, 28. Juni 1953
- 228 vgl. THE WORLD ALMANAC 1954, S. 64
- 229 Rosow, a.a.O. Die Angaben über die 1500 Beamten in Schlüsselstellungen sind dieser Untersuchung entnommen.
- 230 s. *Time*, 12. Januar 1953, S. 18
- 231 *Business Week*, 27. September 1952, S. 84
- 232 »Einige Stellen können einfach abgeschafft werden«, versicherte die Zeitschrift *Fortune*, »in anderen Fällen kann die Position nominell beibehalten werden, während ein anderer die wirkliche Kompetenz besitzt und direkten Zugang zum Leiter der Abteilung hat. Einige unbelehrbare Anhänger des Fair Deal können mit unwichtigen Projekten abgespeist werden. Für derartige Praktiken verwendet man in Regierungskreisen Ausdrücke wie »jemanden am Weinstock trocknen lassen« oder »ihn in den Leseraum schicken«. Das ist zwar Kräfteverschleiß, aber es ist die einzige Methode, wie sich die Eisenhower-Administration einer Reihe von Schlüsselfiguren im Beamtenapparat versichern kann ... die neue Administration muß versuchen, das Problem der Personalpolitik zugleich auf zwei Wegen zu lösen: einerseits muß sie jene führenden Beamten loswerden, die offen oder versteckt der republikanischen Politik feindlich gesinnt sind, während andererseits der Regierungsapparat arbeiten und unterdes neue Führungskräfte heranziehen muß, das letztere ist auf lange Sicht entschieden wichtiger.« (s. THE LITTLE OSCARS AND CIVIL SERVICE, in: *Fortune*, Januar 1953, S. 77 ff.)
- 233 s. *Time*, 20. Juli 1953, S. 14

- 234 Burns, a.a.O., S. 8
 235 *Business Week*, 23. Oktober 1954, S. 192

Kapitel 11: Die Theorie vom Gleichgewicht der Kräfte

- John Adams: DISCOURSES ON DAVILA. Boston 1805
 Saul D. Alinsky: REVEILLE FOR RADICALS. Chicago 1946
 K. Bailey & Howard D. Samuel: CONGRESS AT WORK. New York 1952
 James McGregor Burns: CONGRESS ON TRIAL. THE LEGISLATIVE PROCESS AND THE ADMINISTRATIVE STATE. New York 1949
 E. H. Carr: THE TWENTY YEARS' CRISIS. London 1949
 Murray Edelman: GOVERNMENT'S BALANCE OF POWER IN LABOR-MANAGEMENT RELATIONS. In: *Labor Law Journal*, Januar 1951
 John K. Galbraith: THE GREAT CRASH. Boston 1955
 George B. Galloway: THE LEGISLATIVE PROCESS IN CONGRESS. New York 1953
 Hans H. Gerth & G. Wright Mills: CHARACTER AND SOCIAL STRUCTURE. New York 1953
 George Graham: MORALS IN AMERICAN POLITICS. New York 1952
 Irving Howe: CRITICS OF AMERICAN SOCIALISM. In: *New Internationalist*, Mai/Juni 1952
 Floyd Hunter: STRUCTURES OF POWER AND EDUCATION. Conference Report: Studying the University's Community. Center for the Study of Liberal Education for Adults. New Orleans 1954
 Otto Kirchheimer: CHANGES IN THE STRUCTURE OF POLITICAL COMPROMISE. Studies in Philosophy and Social Science. Institute of Social Research. New York 1941
 Kenneth S. Lynn: THE DREAM OF SUCCESS. Boston 1955
 Donald R. Matthews: THE SOCIAL BACKGROUND OF POLITICAL DECISION-MAKERS. New York 1954
 G. Wright Mills: WHITE COLLAR. THE AMERICAN MIDDLE CLASSES. New York 1951. Deutsch: MENSCHEN IM BÜRO. EIN BEITRAG ZUR SOZIOLOGIE DER ANGESTELLTEN. Köln 1955
 G. Wright Mills: THE LABOR LEADERS AND THE POWER ELITE. Industrial Conflict. Herausgegeben von Arthur Komhauser, Robert Dubin und Arthur M. Ross. New York 1954
 G. Wright Mills: THE NEW MEN OF POWER. AMERICA'S LABOR LEADERS. New York 1948
 David G. Phillips: THE TREASON OF THE SENATE, 1906. Academic Reprints. Stanford, California 1953
 David Riesman in Zusammenarbeit mit Reuel Denney und Nathan Glazer: THE LONELY CROWD. New Haven 1950. Deutsch: DIE EINSAME MASSE. Neuwied 1958
 David B. Truman: THE GOVERNMENTAL PROCESS. New York 1951
 236 Adams, a.a.O., S. 92 f.
 237 Riesman, a.a.O., S. 234 ff., SS. 260, 281, 250, 254 f.
 238 Graham, a.a.O., S. 4
 239 Vgl. Howe, a.a.O., S. 146
 240 Ein Versuch dieser Art ist Gerth und Mills, CHARACTER AND SOCIAL STRUCTURE
 241 Edelman, a.a.O., S. 31
 242 s. Carr, a.a.O., S. 82 f.
 243 s. Edelman, a.a.O., S. 32

- 244 Truman, a.a.O., S. 506 ff.
- 245 Hunter, a.a.O.
- 246 Carr, a.a.O., S. 80
- 247 Cabell Phillips, THE HIGH COST OF OUR LOW-PAID CONGRESS, in: *The New York Times Magazine*, 24. Februar 1952, SS. 42, 44
Vom Ende des zweiten Weltkrieges bis 1955 erhielten die Kongreßabgeordneten jährliche Diäten von 15.000 Dollar, einschließlich einer steuerfreien Aufwandsentschädigung von 2500 Dollar. Das Durchschnittseinkommen – einschließlich Investitionen sowie Einnahmen aus Geschäft und Beruf, schriftstellerischer Tätigkeit und Vorträgen – betrug bei Mitgliedern des Repräsentantenhauses 1952 etwa 22.000 Dollar und bei den Senatoren 47.000 Dollar. Vom 1. März 1955 an wurden die jährlichen Bezüge für Kongreßabgeordnete auf 22.500 Dollar erhöht. (s. Cabell Phillips, a.a.O. und für 1955 CONGRESS TAKE-HOME, in: *The New York Times*, 6. März 1955, S. 2 E)
- 248 Robert Bendiner, SPOTLIGHT ON A GIANT HOAX, in: *The Progressive*, Juni 1955,
- 249 s. z.B. Martin Dies, THE TRUTH ABOUT CONGRESSMEN, in: *Saturday Evening Post*, 30. Oktober 1954, S. 31 ff.
- 250 Ein alter Abgeordneter des Repräsentantenhauses berichtet, 1930 habe er die Wahlkampagne mit 7500 Dollar bestreiten können; heute seien 25 000 bis 50 000 Dollar nötig. Eine Kandidatur für den Senat wäre noch aufwendiger. (s. Martin Dies, THE TRUTH ABOUT CONGRESSMEN, in: *Saturday Evening Post*, 30. Oktober 1954, S. 138).
John F. Kennedy, demokratischer Kandidat für Massachusetts, soll 1952 für seine Wahlkampagne 15.866 Dollar ausgegeben haben, aber »Hilfskomitees, die für ihn arbeiteten und für die Verbesserung der Industriezweige in diesem Staat – wie Schuhfabrikation, Fischerei u.a. – eintraten, gaben 217.995 Dollar aus.«
(s. *The New York Times*, 1. Dezember 1952, S. 16).
- 251 Vor fünfzig Jahren war der Senator, mochte er auch nur »der Abgeordnete der Eisenbahn« sein, im Vergleich mit dem Abgeordneten des Repräsentantenhauses so etwas wie ein Patriarch, denn er war nur bestimmten Interessen verantwortlich, die genügend Macht besaßen, die Legislative eines Einzel-Staates entscheidend zu beeinflussen. Aber seit 1913 muß sich auch der direkt gewählte Senator der Vielzahl von Interessen anpassen und sich mit ihnen arrangieren, die so oft die Aufmerksamkeit von Abgeordneten des Repräsentantenhauses von den politischen Fragen ablenken und ihn zu Kompromissen zwingen. Über die Kirchturmspolitik von Berufspolitikern im allgemeinen s. das ausgezeichnete Buch von Burns, CONGRESS ON TRIAL, SS. 8, 14, 59, 142, 143.
- 252 zit. in Bailey und Samuel, a.a.O., S. 8.
- 253 Eine gute Zusammenfassung von »Gesichtspunkten« aus der Lokalpolitik im Wahlkampf von 1954 gibt Life, 1. November 1954, SS. 20, 21 und 30. Ein Senator namens Irving Ives nannte seinen Rivalen »unehrenhaft oder dumm und trottelhaft«, zit. in: *The New York Times*, 29. Oktober 1954, S. 22.
- 254 60% der Wählerschaft hatten über den Wahlkampf des Jahres 1954 überhaupt nicht nachgedacht. Laut Umfrage vom 4. Oktober 1954, Ergebnisse in: *Business Week*, 30. Oktober 1954, S. 29
- 255 S. Burns, a.a.O., SS. 36 und 198. Arthur Krock sagte: »Das Durcheinander ging so weit, daß die Wähler in einzelnen Staaten Schwierigkeiten hatten, die Unterschiede zwischen den großen Parteien in den Fragen der allgemeinen Politik herauszufinden ... Einer der Hauptgründe hierfür ist ..., daß die Regierungen und Parteiführungen als Sache der ganzen Nation hinstellen, was in Wahrheit nicht von allgemeinem Interesse ist ..., und daß im ganzen Land vielfach Leute, die der gleichen Partei angehören, die Politik ihrer Parteiführung auf der Ebene der nationalen Vertretung desavouieren.«
(*The New York Times*, 15. Juni 1954)
- 256 Burns, a.a.O., S. 181, vgl. auch SS. 123, 124, 182
- 257 vgl. ebd. SS. 18, 19, 24

- 258 vgl. Phillips, a.a.O.
- 259 John D. Morris, THE WAYS AND MEANS OF DAN REED, in: *The New York Times Magazine*, s. Juli 1953, S. 29
- 260 Ein ungenannter Kongreßabgeordneter, zit. bei Martin Dies, THE TRUTH ABOUT CONGRESSMEN, in: *Saturday Evening Post*, 30. Oktober 1954, S. 141
- 261 S. Edelman, a.a.O., S. 35, und GOVERNMENTAL ORGANIZATION AND POLICY, in: *Public Administration Review*, Bd. XII, Nr. 4, Herbst 1952, S. 276 ff. vom gleichen Verfasser.
- 262 s. den ausgezeichneten Bericht über das Verhör des Untersuchungsausschusses des Senats, eingesetzt zur Untersuchung der Dixon-Yates-Affäre, von Elisabeth Donahue, THE PROSECUTION RESTS, in: *New Republic*, 23. Mai 1955, S. 11 ff.
- 263 s. Edelman, GOVERNMENTAL ORGANIZATION AND PUBLIC POLICY, in: *Public Administration Review*, Bd. XII, Nr. 4, Herbst 1952, S. 276 ff.
- 264 Galbraith, a.a.O., S. 171
- 265 Beispiel bei Burns, a.a.O., S. 166 ff.
- 266 vgl. Kirchheimer, a.a.O., S. 264 ff.
- 267 Wer die gegenwärtige Machtverteilung als Gleichgewichtssystem verstehen will, muß ihr entweder die alte, noch nicht zentralisierte Gesellschaft unterschieben oder ein neues Gleichgewicht an der Spitze der neuen zu finden suchen.
- 268 vgl. Mills, WHITE COLLAR, S. 54 ff.
- 269 vgl. Lynn, a.a.O., S. 148
- 270 vgl. Mills, WHITE COLLAR, S. 6s

Kapitel 12: Die Macht-Elite

- James T. Adams: PROVINCIAL SOCIETY. 1690–1763. New York 1927
- Louis D. Brandeis: OTHER PEOPLE'S MONEY. New York 1932
- Louis James Bryce: THE AMERICAN COMMONWEALTH. New York 1918
- Whittaker Chambers: WITNESS. New York 1952
- Elmer Davis: BUT WE WERE BORN FREE. Indianapolis 1953
- William E. Dodd: THE COTTON KINGDOM. Bd. 27 der Chronicles of America Series, herausgegeben von Allen Johnson. New Haven 1919
- Hans H. Gerth & Charls Wright Mills: CHARACTER AND SOCIAL STRUCTURE. New York 1953
- Richard Hofstadter: THE AGE OF REFORM. New York 1955
- Robert Lamb: POLITICAL ELITES AND THE PROCESS OF ECONOMIC DEVELOPMENT. THE PROGRESS OF UNDERDEVELOPED AREAS. Herausgegeben von Bert Hoselitz. Chicago 1952
- James Stewart Martin: ALL HONORABLE MEN. Boston 1950
- Samuel Morison & Henry S. Commager: THE GROWTH OF THE AMERICAN REPUBLIC. New York 1950
- David Riesman in Zusammenarbeit mit Reuel Denney und Nathan Glazer: THE LONELY GROWD. New Haven 1950. Deutsch: DIE EINSAME MASSE. Neuwied 1958
- Louis B. Wucht: THE FIRST GENTLEMEN OF VIRGINIA. Huntington Library, 1940
- 271 vgl. Davis, a.a.O., S. 187
- 272 Henry Cabot Lodge, EARLY MEMOIRS, zit. bei Dixon Wecter, THE SAGA OF AMERICAN SOCIETY, New York 1937, S. 206
- 273 Bryce, a.a.O., Bd. 1, S. 84 f.

- 274 vgl. Riesman, a.a.O.
- 275 s. Hofstadter, a.a.O., S. 230, und Brandeis, a.a.O., S. 22 f.
- 276 Hofstadter, a.a.O., S. 305
- 277 Chambers, a.a.O., S. 550
- 278 Gerald W. Johnson, THE SUPERFICIAL ASPECT, in: *New Republic*, 25. Oktober 1954, S. 7
- 279 vgl. die Befragung vor dem Senatsausschuß für Angelegenheiten der Bewaffneten Streitkräfte, 83. Kongreß, 1. Sitzung. Am 15., 16. und 23. Januar 1953 wurden befragt: Charles E. Wilson, Roger M. Keyes, Robert T. Stevens, Robert B. Anderson und Harold E. Talbott (s. United States Senate, 83. Congress, 1. Session, U. S. Government Printing Office, Washington 1953).
- 280 In der Befragung durch den Justizausschuß des Repräsentantenhauses (s. House of Representatives, 81. Congress, 1. Session, Serial No. 14, Part 2-A, U. S. Government Printing Office, Washington 1950, S. 468).
- 281 vgl. *The New York Times*, 6. Dezember 1952, S. 1
- 282 Floyd Hunter, PILOT STUDY OF NATIONAL POWER AND POLICY STRUCTURES. Institute for Research in Social Science, University of North Carolina, in: *Research Previews*, Bd. 2, Nr. 2, März 1954, S. 8
- 283 ebd. S. 9
- 284 Hofstadter, a.a.O., S. 71 f.
- 285 vgl. Mills, THE CONSCRIPTION OF AMERICA, in: *Common Sense*, April 1945, S. 15 ff.
- 286 vgl. TWELVE OF THE BEST AMERICAN SCHOOLS, in: *Fortune*, Januar 1936, S. 48
- 287 Die Rede von Feldmarschall Montgomery an der Columbia Universität wird wiedergegeben in: *The New York Times*, 24. November 1954, S. 25
- 288 vgl. Dean Acheson, WHAT A SECRETARY OF STATE REALLY DOES, in: *Harper's*, Dezember 1954, S. 48

Kapitel 13: Die Massengesellschaft

J. Truslow Adams: THE EPIC OF AMERICA. Boston 1931

A. E. Bestor: EDUCATIONAL WASTELANDS, Urbana 1953

E. H. Carr: THE NEW SOCIETY, London 1951

Sergei Chakhotin: THE RAPE OF THE MASSES. New York 1940

Charles Horton Cooley: SOCIAL ORGANIZATION. New York 1909

Hans H. Gerth & Charls Wright Mills: CHARACTER AND SOCIAL STRUCTURE. New York 1953

Gustave Le Bon: LA PSYCHOLOGIE DES FOULES. Englisch: THE GROWD. 1896.

Zitiert nach der Ausgabe von Ernest Benn. London 1952

Walter Lippmann: PUBLIC OPINION. New York 1922

Hans Speier: SOCIAL ORDER AND THE RISKS OF WAR. New York 1952

289 s. Carr, a.a.O., S. 63 ff.

290 Carr zieht für die Wahlen in der modernen Demokratie folgende Schlußfolgerung: »Heutzutage von der Verteidigung der Demokratie zu sprechen, als verteidigte man etwas, das wir Jahrzehnte oder Jahrhunderte lang gekannt und besessen hätten, ist Selbsttäuschung und leerer Schein. Die Massendemokratie ist eine neue Erscheinung, entstanden in den letzten 50 Jahren, und es ist irreführend und unangebracht, die Begriffe der Philosophie eines Locke oder die Vorstellungen der liberalen Demokratie des 19. Jahrhunderts darauf anzuwenden. Wir kämen der Sache schon näher und würden eher überzeugen können, wenn wir sagten, es komme darauf an, die Demokratie zu schaffen, und nicht, sie zu verteidigen.« (ebd. S. 75 f.)

- 291 vgl. Speier, a.a.O., S. 323 ff.
 292 Le Bon, zit. nach: THE GROWD, S. 207; vgl. auch SS. 6, 23, 30, 187
 293 Chakhotin, a.a.O., S. 289 ff.
 294 Cooley, a.a.O., S. 93
 295 s. Lippmann, a.a.O. Vgl. vor allem S. 1–25 und 59–121
 296 vgl. Gerth und Mills, a.a.O., S. 84 ff.
 297 Adams, a.a.O., S. 360

Kapitel 14: Die konservative Geisteshaltung

- José Ortega y Gasset: LA REBELION DE LAS MASAS. Zitiert nach: THE REVOLT OF THE MASSES. New York 1950. Deutsch: AUFSTAND DER MASSEN. Stuttgart 1929
 Russel Kirk: THE CONSERVATIVE MIND. Ghicago 1953
 Kenneth S. Lynn: THE DREAM OF SUCCESS. Boston 1955
 Karl Mannheim: ESSAYS ON SOCIOLOGY AND SOCIAL PSYCHOLOGY. Herausgegeben und übersetzt von Paul Kecskemeti. New York 1953
 C. Wright Mills: THE NEW MEN OF POWER. AMERICA'S LABOR LEADERS. New York 1948
 C. Wright Mills: WHITE COLLAR. THE AMERICAN MIDDLE CLASSES. New York 1951. Deutsch: MENSCHEN IM BÜRO. EIN BEITRAG ZUR SOZIOLOGIE DER ANGESTELLTEN. Köln 1955
 Clinton Rossiter: CONSERVATISM IN AMERICA. New York 1955
 Peter Viereck: CONSERVATISM REVISITED. New York 1950
 298 s. Kirk, a.a.O., vor allem 1. Kapitel; s. auch Mills, THE CONSERVATIVE MOOD, in: Dissent, Winter 1954
 299 vgl. Mills, THE NEW MEN OF POWER, Kapitel VI, The Liberal Rhetoric, S. 111 ff.
 300 s. Lynn, a.a.O., S. 216
 301 Als Senator Taft kurz vor seinem Tode gefragt wurde, ob er das Buch von Russell Kirk gelesen habe, antwortete er, er habe zuwenig Zeit für Bücher (s. Robert Tafts CONGRESS UND WHO DARES TO BE A CONSERVATIVE? in: *Fortune*, August 1953, SS. 95, 136).
 302 s. Viereck, a.a.O., & Ortega y Gasset, a.a.O.
 303 Obgleich die Auffassung, daß der McCarthyismus seine Wurzeln im Ressentiment der gesellschaftlich Zukurzgekommenen hat, inzwischen weit verbreitet ist, bleibt doch der Artikel von Paul Sweezy und Leo Huberman die klarste Analyse (THE ROOTS AND PROSPECTS OF MACCARTHYISM, in: *Monthly Review*, Januar 1954). S. auch verschiedene Artikel von Peter Viereck, wie z.B. OLD SLUMS AND NEW RICH – THE ALLIANCE AGAINST THE ELITE, in: *The New Leader*, 24. Januar 1955, und THE IMPIETIES OF PROGRESS, in: *The New Leader*, 31. Januar 1955. s. auch Richard Hofstadter, THE PSEUDO-CONSERVATIVE REVOLT, in: *The American Scholar*, Winter 1954–55. Allgemein über die Mittelklassen und ihre Lage vgl. Mills, WHITE COLLAR, Kapitel XI.
 304 s. Robert Bendiner, THE LIBERALS' POLITICAL ROAD BACK, in: *Commentary*, Mai 1953, S. 431 ff.
 305 Archibald MacLeish, Gonquest of America, in: *The Atlantic Monthly*, AuguSt 1949
 306 Von vielen Beispielen seien nur einige genannt: *Jacques Barzun*, *God's Gountry and Mine*, Boston 1954; *Daniel J. Boorstin*, *The Genius of American Politics*, Chicago 1953; s. auch *America and the Intellectuals*, in: *Partisan Review Series*, Nr. 4, New York 1953.
 307 vgl. *Mills*, *Liberal Values in the Modem World*, in: *Anvil and Student Partisan*, Winter 1952
 308 Zur Kritik an David Riesman s. *Elisabeth Hardwid*«, *Riesman Considered*, in: *Partisan Review*, September-Oktober 1954, S. 548 ff.

- 309 Zu diesem Thema gibt es eine Fülle von Zeitschriften- und Zeitungsartikeln. Zum folgenden wurden herangezogen:
Business Week, 18. September 1954, S. 32;
Time, 12. Juli 1954, S. 80 f.;
Time, 28. Juni 1954, S. 21 f.;
The New York Times, 19. September 1954, SS. 1, 8, und
 20. Februar 1954, SS. 1, 15, und 24. Februar 1954, SS. 1, 15
Time, 3. März 1952;
Look, 9. März 1954, S. 38 ff.;
The New York Times, 12. Februar 1954, SS. 1, 7,
 und 16. März 1954, S. 24;
The New York Times, 26. Juni 1954, S. 1, und 30. Juni 1954, SS. 1, 28;
The New York Times, 7. Dezember 1952, S. 3 F
 s. auch den Bericht von der Kefauver-Befragung 1950: THIRD INTERIM REPORT OF THE SPECIAL COMMITTEE TO INVESTIGATE ORGANIZED CRIME IN INTERSTATE COMMERCE, 82. Congress, 1. Session, Report 307
 Alfred R. Lindesmith, ORGANIZED CRIME, in: *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, September 1941, verkürzt enthalten in Leonard Broom & Philip Selznick, SOCIOLOGY – A TEXT WITH ADAPTED READINGS, New York 1955, S. 631

Kapitel 15: Die höhere Unmoral

- John Adams: DISCOURSES ON DAVILA. Boston 1805
 Walter Bagehot: PHYSICS AND POLITICS. New York 1912
 Louis Kronenberger: COMPANY MANNERS. Indianapolis 1954
 C. Wright Mills: WHITE COLLAR. THE AMERICAN MIDDLE CLASSES. New York 1951. Deutsch: MENSCHEN IM BÜRO. EIN BEITRAG ZUR SOZIOLOGIE DER ANGESTELLTEN. Köln 1955
- 310 vgl. Mills, A DIAGNOSIS OF OUR MORAL UNEASINESS, in: *The New York Times Magazine*, 23. November 1952
- 311 James Reston, in: *The New York Times*, 10. April 1955, S. 10 E
- 312 Der Ausspruch von Sophie Tucker wird zit. in: *Time*, 16. November 1953
- 313 vgl. dazu Mills, THE CONTRIBUTION OF SOCIOLOGY TO INDUSTRIAL RELATIONS, in: Proceedings of the First Annual Conference of the Industrial Relations Research Association, Dezember 1948
- 314 James Reston, *The New York Times*, 31. Januar 1954
- 315 *The New York Times Book Review*, 23. August 1953;
 s. auch *Time*, 28. Februar 1955, S. 12 ff.
- 316 Adams, a.a.O.
- 317 vgl. dazu: *Perspectives*, USA, Nr. 3. Lionell Trilling spricht sehr optimistisch von einer »neuen Intelligenzschicht«. Einen wohlinformierten, selbstkritischen Bericht aus dem Umkreis der Mächtigen selbst liefert Kronenberger, a.a.O.
- 318 Leo Egan, POLITICAL »GHOSTS« PLAYING USUAL QUIET ROLE AS EXPERTS, in: *The New York Times*, 14. Oktober 1954, S. 20
- 319 Die Äußerung von Charles E. Wilson wird zit. in: *The New York Times*, 10. März 1954, S. 1
- 320 s. Bagehot, a.a.O., SS. 36, 147 f., 205 f.