

Kategorienwechsel in Politik und Politiktheorie: von Macht zu Einfluß. Eine Theorieextension.

Kabalak, A. / Priddat, B.P.

Macht, Einfluß

1. In der soziologischen Tradition gilt Politik als machtzentrierte Veranstaltung. Parsons (1980) – und in seiner Folge Luhmann (2002, 2003) – bestimmt Macht als Fähigkeit, kollektiv bindende Entscheidungen zu fällen und diese Entscheidungen durch Sanktionsdrohungen durchzusetzen.
2. In Luhmanns (2003) Gesellschaftstheorie wird Macht entsprechend als *das* symbolisch generalisierte Kommunikationsmedium der Politik ausgearbeitet. Parsons handlungstheoretische Vorgabe, Macht müsse über Sanktionsdrohungen bewehrt werden, übersteht die Luhmannsche Wende zur Kommunikationstheorie.
3. Dasselbe gilt für die Folgerung, dass die Macht in dem Moment verspielt ist, in dem tatsächlich Sanktionen gegen Widerständler fällig werden. Denn wenn die Drohung ihre Wirkung verfehlt, bleibt nur noch die Möglichkeit, auf Gewalt zurückzugreifen.
4. Gewalt aber ist ein schlechter Ersatz für Macht: sie lässt sich zwar universell einsetzen, aber eben nur begrenzt, da ihr Potential früher oder später erschöpft ist. Dagegen kann die bloße Drohung mit Gewalt (mit Sanktionen) prinzipiell unbegrenzt viele Untertanen in Schach halten, solange sie die staatliche Gewalt nicht vereint herausfordern. Wenn man es auf eine Formel bringen sollte: latente Gewalt begründet Macht (ein asymmetrisches Verhältnis), manifeste Gewalt bloß Konfrontationen grundsätzlich Gleicher.

5. Eine Theorie der Politik, die sich konsequent auf (so definierte) Machtverhältnisse beschränkt, muß demnach die Außenpolitik ausblenden. Im Außenverhältnis gibt es im Strengen Sinne keine Machtbeziehungen, wenn damit die Fähigkeit (und Legitimation) eines der Teilnehmer gemeint ist, *für andere* zu entscheiden. Sanktionsdrohungen gehören zwar zum üblichen Geschäft, richten sich aber i) selten gegen mehrere andere Akteure (Staaten) gleichzeitig, sind ii) nicht einseitig einsetzbar (beide Seiten können drohen) und lassen sich iii) kaum ohne eine größere internationale Koalition (die gemeinsam gegen einzelne droht) durchsetzen.
6. Erst in der neueren Geschichte hat sich die Macht – etwa in Form der EU – teilweise auch international organisiert. Dennoch bleiben internationale Beziehungen im Wesentlichen Verhandlungssache zwischen souveränen Staaten. Die Beobachtung solcher Beziehungen hat in der neuen Politikwissenschaft die Entwicklung des Konzepts *governance* angestoßen (Mayntz 1998; Benz 2000).
7. Diese nicht machtbasierte Form der Politik wird mittlerweile auch in innerstaatlichen Bereichen gesucht, ist noch aber nur vage bestimmt worden (Benz 2000). Damit ist nicht gesagt, dass Macht keine politische Rolle mehr spielt, aber offenbar reicht die Kategorie nicht aus, wesentliche Politikprozesse zu erfassen, die die Theorie nicht gut ignorieren kann.
8. Bei der Suche nach einem komplementären Konzept, das auch – aber nicht nur – mit Luhmanns Systemtheorie kompatibel wäre, lohnt es sich, wieder bei Parsons anzusetzen. Dessen Theorie der Interaktionsmedien umfasst neben dem (Analogielieferanten) **Geld** und der **Macht** auch **Einfluß** als drittes Medium.
9. Parsons gibt allerdings selbst zu, dass die Theorie zu diesem Medium schlecht ausgearbeitet ist. Vielleicht auch deswegen tritt Einfluß bei Luhmann gar nicht erst als systemspezifisches Kommunikationsmedium auf und wird nur beiläufig in seiner Analyse der Macht (2003) erwähnt,

vermutlich als Synonym, jedenfalls ohne systematische Abgrenzung zur Macht.

10. Parsons (1980) konstruiert Einfluß als symmetrisches Gegenstück zur Macht: wenn Macht über die Drohung mit negativen Sanktionen motiviert, basiert Einfluß auf das Versprechen positiver Sanktionen.
11. Der Machtausübung entspricht beim Einfluß die Beratung oder die Information anderer und wer sich so beeinflussen lässt, hofft, vom guten Ratschlag zu profitieren. So gesehen haben Unternehmens- und Politikberater keine Macht, genießen aber durchaus Einfluß.
12. Wer jemanden erfolgreich zur (ökonomischen oder politischen) Kooperation bewegt, indem er ihm einen Teil der Kooperationsrente (Geld, Macht) verspricht, übt ebenfalls Einfluß aus.
13. Desgleichen ein Politiker, der mit dem Versprechen von Steuersenkungen erfolgreich um Wählerstimmen wirbt, etc.
14. Wenn man genauer hinsieht, spielte Einfluß schon immer eine (zur Macht komplementäre) politische Rolle. So waren Söldnerheere nicht der Macht der Herrschern unterworfen, für die sie Kriege führten, sondern standen eher unter deren Einfluß („Wenn er diese Stadt einnimmt, könnt ihr sie plündern ...“); und wenn die andere Seite mehr Beute versprach, ließ man sich entsprechend von dieser beeinflussen.
15. Die Kategorie lässt sich recht vielfältig anlegen und wird vermutlich deswegen von Luhmann keinem spezifischen System zugewiesen. Nur kann sie auch deswegen nicht ignoriert werden, zumal sie nicht nur gut zur Beobachtung der Außenpolitik passt: bleibt man allein bei Macht, macht die Opposition per Definition keine Politik, sondern allein die Regierung (bzw. die Parlamentsmehrheit). Zudem fällt es schwer, die Rolle der

Medien, bzw. der veröffentlichten politischen Kommunikation, zu klären die ja offensichtlich nicht über Macht, aber über erheblichen politischen Einfluß verfügen etc.

Governance

16. Einige Beschreibungen der *governance als Prozess* bestärken die Vermutung, dass damit vor allem die Ausübung von Einfluß gemeint ist: es geht um ‚weiche‘ Steuerung, um Überzeugung anderer ohne Rückgriff auf Regierungsgewalt (Macht); sie kann bei Einzelnen oder auch mehreren ausgeübt werden; sie antizipiert zukünftige Entwicklungen und erfordert strategische Entscheidungen über Kooperationen etc.
17. Was den Einfluß als ökonomisch oder politisch qualifiziert, ist offensichtlich nicht so sehr seine Wirkungsweise, als das, womit der Beeinflusste motiviert wird: mit Geld oder Macht.
18. Analog zur Macht zieht der Einfluß eine funktionale Stärke aus dem Umstand, dass er nicht gleich liefern muß, was er verspricht. Unter Umständen wird das Versprechen nie eingelöst, hat im Vorfeld aber schon genügt, die Verhaltensweise von anderen zu beeinflussen.
19. Einfluß verhält sich wie eine Art *Kredit*, der Spielräume für vorbereitende Maßnahmen eröffnet, die dann genutzt werden können, um an andere Medien zu gelangen. Dieser Zeit- und Ressourcengewinn – auf Kredit – scheint seine wesentliche Funktion zu sein. Und Einfluß erfordert und *schafft kooperative Netzwerke*, um seine Versprechen zu halten. Darin unterscheidet er sich von Geld und Macht.
20. Zudem muß und *will* Macht im Erfolgsfall die Drohung nicht wahr machen, im Gegenteil. Luhmann (2003) weist darauf hin, dass die Sanktionsdrohung des Machthabers zwar glaubwürdig sein muß, dass aber die tatsächliche

Ausübung der Sanktion auch für den Mächtigen ein Übel darstellen muß, wenn auch ein geringeres als für den Sanktionierten. Es muß klar sein, dass der Mächtige die Sanktion (und damit den Machtverlust) lieber vermeiden und stattdessen erfolgreich regieren möchte. Andernfalls wäre ja zu erwarten, dass in jedem Fall sanktioniert würde, anstatt auf Macht zurückzugreifen.

21. Einfluß dagegen wird verspielt, wenn der einflussreiche Akteur sein Versprechen *ex post* nicht einhält, obwohl er es *könnte*. Dann nicht zu liefern, dürfte der sicherste Weg sein, seinen Einfluß zu verlieren. Misserfolge dagegen müssen nicht unbedingt dazu führen. Wahlverlierer verlieren nicht automatisch ihr Netzwerk. Sobald der Einfluß da ist, läßt er sich ganz gut halten, solange sich nicht andere ins Netzwerk drängen, um es zu übernehmen und neu zu ordnen.
22. Wenn es um Innenpolitik geht, ist nicht zu erwarten, dass ein einflussreicher Akteur sein Netzwerk nicht an der Macht teilhaben läßt, die er mit dessen Unterstützung errungen hat. Allein wird er ohnehin nicht regieren können, und seine Macht verringert sich schließlich nicht dadurch, dass er nachrangige Entscheidungen anderen überläßt, nachdem er deren Entscheidungsprämissen vorgegeben hat.
23. In der Außenpolitik drohen zwar grundsätzlich die üblichen Opportunismen unter Kooperationspartnern, die die Ökonomie untersucht, bieten aber angesichts der übersichtlichen Lage (wenige Akteure, viel Information!) keine gute Alternative zu langfristiger Kooperation. Wie gesagt, benötigt man selbst für glaubwürdige Sanktionsdrohungen gegen einzelne Staaten ein verlässliches Netzwerk.
24. In seiner ‚Logik der Ämter‘ hat Baecker (Baecker 2002) die Teilhabe an der Macht im politischen System als erfolgreich auch dann dargestellt, wenn die politischen Ergebnisse mager oder fehllaufend sind; die Netzwerkteilhabe wird durch Ämter belohnt, die auch dann

verteilt werden, wenn die Betroffenen erfolglos agierten. Nur dann nehmen sie am eher wirkungslosen Politikgeschäft teil: sie wollen ihre Netzwerkkarrieren nicht fehlinvestiert sehen. Sie beurteilen die Politik nicht danach, ob sie den Bürgen nützt oder Gemeinwohl produziert, sondern danach, ob sie in einflussreichen Netzwerken sind, die ihnen, für ihre Netzwerkkarrieren, Ämter auszahlt. Die Kompetenz der Netzwerke, Ämter zur Verfügung zu stellen, ist für sie wichtiger, als Macht zu bekommen.

25. Macht hilft zwar, mangelnden Einfluß zu substituieren. Aber die Wirksamkeit von Politik ist besser und breiter beschrieben über den Einfluß (auch derer in der Politik, die als nicht mächtig dastehen oder deren *performance* schwach ausgeprägt scheint), Ämter zu beschaffen, als unmittelbar Politik zu machen. Deshalb sind die Regierungen nur die offizielle Seite der Politik; die inoffizielle Seite sind die Netzwerke, die Einfluß haben.
26. In der Ökonomie spricht man von *property rights* (Demsetz, Barzel). Der Zugriff auf *property rights* ist eher ein Zugriff auf Nutzungsrechte, statt auf Eigentum. Wenn man der juristischen Distinktion zwischen Nutzer- und Eigentümerrechten absieht, ist der Begriff geeignet, die vorgetragene Einflussstheorie zu stützen: *property rights* sind dann weniger Nutzungsrechte, anstatt Einflusskompetenzen: Verfügungsrechte (wie eine geeignetere deutsche Übersetzung lautet).
27. Verfügung ist ein starker Einfluß, wenn wir damit rechtliche Kompetenzen verbinden. Ohne rechtliche Bindung aber sind Verfügungen reine Einflussbeziehungen: man richtet sich danach, was einer, der Einfluß hat, will, weil der Nutzen dieses Opportunismus grösser ist als Entzug oder Widerstand. Jemand, der Einfluß hat, hat kein Recht, dass man seiner Weisung folgt, aber sein Einfluß wirkt wie ein Verfügungsrecht.

28. Einfluß als ein strukturelles Äquivalent für Verfügungsrechte kann nicht durch *third parties* eingeklagt oder beklagt werden. Einfluß ist ein Recht ohne Recht: es fungiert wie ein Recht, ist aber nicht richterlich einziehbar. Einfluß ist, wie gesagt, keine juristische, eher eine ökonomische Kategorie: ein Kredit, den man jetzt auszahlt, um später Rückzahlung erwarten zu dürfen. Diese Rückzahlung kann auch in anhaltender Netzwerkloyalität bestehen.
29. Die Redeweise ‚ich stehe in ihrer Schuld‘ ist durchaus nicht-mafiotisch: man weiß, was der, der Einfluß hat, für einen bewirkte im Netzwerkgefüge der eigenen Karriere. Einflußbenevolenz (um dieser spezifischen Transaktion einen Namen zu geben) ist eine Investition in *netcapital* (als spezifische Form eines *social capital*), die keine Alternativen kennt.
30. Wer gefördert wird, bekommt Chancen, die er sich selber nicht erarbeiten kann: die Förderung ist keine Förderung (kein Transfer), sondern eine spezifische Investition. Der, der gefördert wird, steht unter Einfluß des Förderers; nur was künftig in diese Einflußsphäre investiert wird, gilt. Der unvollständige Netzwerkvertrag wird durch ein Vertrauen gefüllt, das den Betreffenden stark an das Netzwerk bindet, d.h. anderen Einflüssen entzieht. Und gefördert wird, weil die Investition spätere *returns on investment* zeitigt: in Netzwerken laufen die Rückzahlungen ständig: als gezeigte Bindung an das Netzwerk, als Kooperationspezifität.
31. Anders als in der Korruption muß nicht gekauft werden (Medium Geld) noch kann hier Macht ausgeübt werden: Netzwerkbindungen können jederzeit aufgegeben oder gewechselt werden. Einfluß zu haben bedeutet Netzattraktoren zu haben: spätere Auszahlungen in Form von Ämtern. Und aktuelle Auszahlungen in Form von Information über aktuelle Karrierepotentiale.

Die Verdrängung der Macht

32. Die relative Stärke der *governance* als Prozess gegenüber der Regierung (Machtausübung) liegt einmal darin, dass mit ihrer Hilfe auch die Machtlosen Politik machen können, also in ihrem Kreditcharakter, aber auch in ihrer strukturellen Basis.
33. Gute *governance* baut Netzwerke auf, die sie noch weiter stärken und damit den weiteren Ausbau des Netzwerkes erleichtern. Anders als die Macht mit ihrer gleich bleibenden Basis entspricht diese *Dynamik* der Netzwerke viel eher der Kapitallogik mit ihrem selbstverstärkenden Effekt. Anders wäre es schwer zu erklären, warum selbst Regierungspolitiker auf *governance* zurückgreifen, anstatt ständig auf ihre formale Macht zu pochen.
34. Luhmanns Beobachtungen der selbstverstärkenden Eigenschaften von Kommunikationen in Form von Geld und Macht finden sich beim ‚Einfluß‘ auf spezifische Weise wieder. Auch mediale – i.S.v. vervielfältigende – Aspekte werden sichtbar. Wer schon einflussreich ist, kann mit diesem Einfluß um weitere Zustimmung werben, da seine Versprechen nun noch glaubwürdiger werden.
35. Das regelt in gewissem Sinne die Inklusionsbedingungen des Mediengebrauchs: Wer noch über keinen Einfluß verfügt, hat es recht schwer, welchen aufzubauen. Auf der anderen Seite bestimmt das auch die Selbstbezüglichkeit – oder *Konventionalität* – dieses Mediums, wie sie auch bei anderen Medien auftaucht: Geld und Macht werden nur von einem Akteur A akzeptiert, der erwartet, dass sie auch von anderen Akteuren B, C,.. akzeptiert werden – und die Erwartung dieser Akzeptanz durch den A bewegt B, C,... erst dazu, das Medium ebenfalls zu akzeptieren.
36. Was wie ein Spiel mit Erwartungserwartungen aussieht (und in der Theorie der Konventionen die zentrale Rolle spielt, Lewis 1969), begründet im Falle des

Einflusses – ebenso wie bei der Macht – den *kollektiven* Aspekt des Mediums. Das Netzwerk ist nur als gesamtes Netzwerk effektiv – und daher wird jede Beitrittsentscheidung die Stärke der Gruppe sowohl als Grund als auch zur Folge haben.

37. Was zum Beitritt motiviert ist, wie gesagt, die Erwartung der Kooperationsrente; und die erfordert genügend Beitritte.
38. Bei der Macht liegen die Dinge ähnlich. Die Sanktionsdrohung des Machthabers ist für jeden einzelnen Beherrschten nur so lange glaubwürdig, wie dieser erwartet, dass sich andere der Macht unterwerfen (so dass der Staat notfalls handlungsfähig bleibt und tatsächlich sanktionieren kann).
39. Beim Einfluß wird dieser Zusammenhang lediglich ins positive verkehrt. Die strukturelle Ähnlichkeit zur Macht kann ein Grund dafür sein, dass der Einfluß (zumindest teilweise) als deren Äquivalent, bzw. Substitut wirken kann.

Macht und Einfluß, institutionentheoretisch

40. Macht, wie sie hier beschrieben wird, wird in der ökonomischen Institutionentheorie als *3rd party-enforcement* (Barzel 2000) behandelt. Staatliche Sanktionsdrohungen sichern kollektiv verbindliche Verhaltensregeln ab. Das soll kollektiv schädliche Opportunismen verhindern.
41. Es ist trotz vielfältiger Analysen insbesondere im Bereich der neueren politischen Ökonomie (z.B. Buchanan 1984 verwandte Arbeiten) nicht ganz klar, ob sich das machtzentrierte Erklärungsschema bis zum Ende durchhalten lässt. Denn die erforderliche ‚neutrale Schiedspartei‘ müsste selbst wieder über Sanktionsdrohungen kontrolliert werden, und dann auch diese Kontrollinstanz usw. Ansonsten könnte die

kontrollierende Partei wenn schon nicht ihre Macht, dann wenigstens ihr Gewaltpotential dazu missbrauchen, die anderen auszubeuten. In dieser Version wird das Machtproblem häufig beschrieben.

42. Andersherum argumentiert, aus der Warte des Machthabers, stellt sich in gewisser Hinsicht aber dasselbe Problem, nur umgekehrt: er müsste ja wenigstens über ein Polizei o.ä. verfügen, die notfalls seine Sanktionsdrohungen wahr macht. Nur müsste er auch diese Polizeitruppe über Drohungen beherrschen, etc.
43. In letzter Konsequenz können Machtverhältnisse also nicht gut ausschließlich über Machtverhältnisse allein erklärt werden. Das beschriebene ‚teile und herrsche‘-Prinzip, das über Erwartungserwartungen wirkt, setzt voraus, dass die Macht über das glaubhafte Gewaltpotential eines inneren Zirkels abgesichert wird, der selbst auf andere Weise zusammengehalten werden muß.
44. Wenn man nun nicht auf Ideologien zurückgreifen möchte, hilft die Beschreibung der Söldnertruppe weiter oben. Der Herrscher kann seine Macht gegenüber der Bevölkerung absichern, indem er sich eine Polizei hält, auf die er ‚bloß‘ Einfluß ausübt. Die möglichen positiven Sanktionen, die der Polizei versprochen werden können, liegen auf der Hand. Gelingt der Machterhalt (oder -erwerb), kann der Herrscher seine Helfer mit Geld, (Teil-)Macht oder anderen Privilegien ausstatten, über die er erst als gesicherter Herrscher verfügen kann. Die Leistung eines erfolgreichen Herrschers liegt dann vor allem darin, ein stabiles inneres Netzwerk zu knüpfen, das er verlässlich beeinflusst.
45. Es ist allerdings unwahrscheinlich, dass Staaten allein über die einfache Methode des *terreur* durch eine kleine Gruppe regiert werden können. Auch die Bevölkerung kann über das Versprechen positiver Sanktionen (anstelle bloß negativer) motiviert werden, sich an politische Entscheidungen zu halten. Verlässliche Kollektivregeln

sind für den Einzelnen regelmäßig vorteilhafter als die unregelte Anarchie.

46. Die beschriebene Sanktionslogik versucht die (individuell noch opportunere) Ausbeutung einmal etablierter Regeln zu verhindern. Das verschleiert aber die Zweistufigkeit des Zusammenhangs: der Übergang von der Anarchie zur geregelten Gesellschaft ist für den individuellen Akteur schon Grund genug, ihm zuzustimmen, und erfordert daher für sich genommen noch keine Sanktionsdrohungen. Was allerdings erforderlich ist, ist die Erwartung des Akteurs A, dass sich auch andere Akteure B, C, ... der Regel unterwerfen - und das werden B, C,... ebenfalls dann tun, wenn sie es von den anderen erwarten. Der Zusammenhang entspricht genau dem für den Einfluß beschriebenen Wirkungsmechanismus. Man lässt sich von jener Partei in seinem Verhalten beeinflussen, von der man annimmt, dass sie auch über genügend Einfluß über andere verfügt.
47. Die Opportunismusgefahr stellt sich erst im Nachhinein als Folgeproblem, sobald ein zentraler staatlicher Einfluß etabliert ist, der lohnenswerte Regelwidrigkeiten überhaupt erst ermöglicht. Der Teil der Bevölkerung, der nun gar nicht erst zu opportunistischen Mitteln greifen möchte, muß sich dann darauf verlassen, dass ihn die Staatsgewalt vor Übergriffen schützt. Dieser Teil wird nicht im eigentlichen Sinne über Macht beherrscht, sondern lässt sich vom Staat beeinflussen.

Rekapitulation

48. Für ihre Handlungs- und Systemtheorien gilt die Politik als System zur Verfertigung kollektiv bindender Entscheidungen, die nicht auf Allokations- und Distributionsfragen beschränkt sind. Die Fähigkeit, diese Entscheidungen zu treffen, gilt als (politische) Macht und stellt die primäre Zielgröße der beteiligten Akteure (so wie Geld, Einkommen als Zielgröße der ökonomischen Akteure gilt). Macht ist in der soziologischen Systemtheorie das

Kommunikationsmedium des politischen Systems und damit das wesentliche Strukturprinzip.

49. In der neueren Politikwissenschaft wird die konzeptionelle Ergänzung „harter“ politische Steuerung mittels Macht (und damit verbundenen Sanktionsdrohungen) um „weiche“ Steuerungsformen („*governance*“) diskutiert, die zunächst vor allem in internationalen Beziehungen beobachtet wurden. Das kommt (vor dem Hintergrund der ursprünglichen Theorie der Interaktionsmedien von Parsons) einer Ergänzung der Macht um das Medium „Einfluß“ in der Politik gleich.
50. Wenn Theorien der Politik allein auf Machtverhältnisse abstellen, müßten sie sich ohnehin auf die Behandlung der Regierung beschränken und die Politik der Opposition – ebenso wie internationale Politik (ohne Kriegsdrohung) – ignorieren.
51. Anders als Macht wird Einfluß durch das Versprechen positiver Sanktionen stabilisiert und durch (freiwillige) Zustimmung vergolten (bei Parsons: die Annahme von Ratschlägen). Wenigstens innenpolitisch muß sich der Inhalt dieser Sanktion wiederum auf Macht beziehen, nun aber nur latent, als Versprechen. Demnach kann der politische Einfluß eines Akteurs auf die *Erwartung* anderer Akteure (derjenigen, die unter seinem Einfluß stehen) gründen, daß dieser Akteur ihnen in Zukunft zu politischer Macht verhelfen wird; z.B. indem er durch ihre Unterstützung (mehr) Macht erlangt, die er dann mit ihnen teilen kann. Stimmt das, verhält sich (politischer) Einfluß zur Macht theoretisch wie Kredit zu Geld.

Der Einfluß der Medien

52. Die Medienwissenschaft betont die *gate keeper*-Funktion der Massenmedien, die über selektive Berichterstattung den Inhalt der politischen Kommunikation (mindestens mit-) bestimmen. Ausschlaggebend für die Selektion der Massenmedien sind

die Aufmerksamkeitspotentiale der Inhalte (Nachrichtenwerttheorie), die sie an Politiker weiterreichen können.

53. Die Massenmedien selbst können keine Macht erlangen (ihre Zielgröße ist Gewinn), sind aber politisch *einflußreiche* Akteure, da ihre Berichterstattung die Wahlchancen von Politikern mitbestimmt. Der Zugang zu diesen Medien, bzw. deren Aufmerksamkeit, wird damit wiederum zu einer wesentlichen Einflußressource politischer Akteure, die sie kommunikativ erlangen und einsetzen können.
54. Massenmedien fungieren in der politischen Auseinandersetzung als selektive Mediatoren; spiel- und institutionentheoretisch lassen sie sich als „Schiedsrichter“ (*3rd party enforcer*) des Spiels politischer Akteure fassen.
55. In der Ökonomie versorgen Medien andere Unternehmen mit Aufmerksamkeiten für Werbeflächen.
56. Aufmerksamkeit zu genießen ist sowohl in der Ökonomie als auch in der Politik eine wesentliche Ressource zur Beeinflussung anderer Akteure. Anderen Akteuren die eigene knappe Aufmerksamkeit zu schenken, entspricht dann i.w.S. einer Form von Konsum oder Investition und begründet Abhängigkeiten.
57. Die Struktur asymmetrischer Aufmerksamkeitsbeziehungen zwischen politischen und ökonomischen Akteursgruppen einschließlich der Massenmedien legt daher deren Konkurrenz-, Kooperations- und Abhängigkeitsbeziehungen offen.
58. Die Teilnahme der politischen Akteure an der öffentlichen Kommunikation kann *governance*-theoretisch als Versuch interpretiert werden, über strategische Beiträge Steuerungsimpulse zugunsten der eigenen Partei und Karriere zu setzen. Die öffentliche Aufmerksamkeit, als Bedingung jeder *governance*, können sich die Akteure

in Mediendemokratien nur über die Massenmedien sichern.

59. Die Medien selbst haben ein allgemeines Interesse an der Aufrechterhaltung politischen Wettbewerbs, da dieser kommunikativ über die Erzeugung von Aufmerksamkeit für politische Themen und Lösungsvorschläge ausgetragen wird. Diese Aufmerksamkeit kommt aber zuerst und unabhängig vom Ausgang des politischen Spiels den Medien zugute. Als Selektoren öffentlicher Kommunikation befinden sich die Medien damit in einer ausgezeichneten Position gegenüber den politischen Akteuren, die um deren Aufmerksamkeit buhlen. Es ist keine, wie man fälsch annehmen mag, Machtposition: es ist Einfluß.
60. Diesen Einfluß zugunsten bestimmter Akteure auszunutzen liefe aber dem Interesse der Medien an der Aufrechterhaltung des Konkurrenzspiels selbst entgegen. Die öffentliche Aufmerksamkeit für dieses Spiel beuten Medienunternehmen ökonomisch und nicht politisch aus: über Erlöse für ihre Publikationen und über Werbeerlöse, die von eben diesem Aufmerksamkeitspotential abhängen.
61. Das ökonomische Spiel, an dem die Medien selbst teilnehmen, und das politische, das die Medien vermitteln, sind demnach in spezifischer Weise verschränkt. Aus diesem Grund lassen sich Medien als effiziente *enforcer* des Spiels politischer Akteure qualifizieren. Ihr Einfluß reicht soweit, wie sie selber darin ökonomisch überleben können; sie haben keinen eigenständigen Machtrieb (einzelne Medienmoguln ausgenommen).
62. Dennoch reguliert ihr Einfluß das Spiel der Politik: ihr Einfluß besteht in der Fokussierung von Aufmerksamkeiten.
63. Aufmerksamkeiten forcieren wiederum die Netzwerkattraktivität. Wer in Netzwerken Karrieren betreibt, deren *frontiers* eine höhere mediale Aufmerksamkeit genießen als andere, erwartet bessere Karrierechancen. Die Netzwerke gewinnen mehr Einfluß

auf ihre Mitglieder (und werden attraktiv für bisherige Nichtmitglieder: recruiting).

Literatur

Barzel, Y. (2000): Property Rights and the Evolution of the State, in: Economics of Governance, 1: 25-51.

Benz, A. (2004) (Hrsg.): Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen, Wiesbaden: VS

Buchanan, J.M. (1984): Die Grenzen der Freiheit. Zwischen Anarchie und Leviathan, Tübingen.

Lewis, D. (1969): Convention: A Philosophical Study. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Luhmann, N. (2002): Die Politik der Gesellschaft, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Luhmann, N. (2003): Macht

Mayntz, R. (1998): New Challenges to Governance Theory, Jean Monnet Chair Papers 50, Robert Schumann Center at the European University Institute, Badia Fiesolana

Parsons, T. (1980): Zur Theorie der sozialen Interaktioncmedien, Opladen.