

Exzerpt von R. König:

Elizabeth Currid-Halkett: Fair gehandelt? Wie unser Konsumverhalten die die Gesellschaft spaltet. Penguin Random House 2021

„Obgleich der Kapitalismus nicht für den demonstrativen Konsum verantwortlich sein dürfte, so ist es doch wahr, dass mit der industriellen Revolution die Konsumschleusen für den kleinen Mann geöffnet wurden.“ (p248) Heute fallen „vor allem Neureiche“ „dieser Art von Konsum zum Opfer, aber ebenso die aufstrebende obere Mittelschicht.“ (p 279)

Markenbewusstsein und demonstrativen Konsum der späten 1990er und frühen 2000er demonstriert am besten die Serie *Sex in the City* (p303): Es galt Armani, Gucci und Co. zu tragen und zu zeigen. Der Online-Handel hat das noch verstärkt, man kommt jetzt auch leichter an Luxusartikel. = „Demokratisierung des demonstrativen Konsums“ (p362).

Die neue, inzwischen sogar dominante kulturelle Elite „kann man ... als aufstrebende Klasse bezeichnen“ Sie offenbart ihre Position symbolisch vor allem durch „kulturelle Zeichen, mit denen sie ihren Wissenstand und ihr Wertesystem kommuniziert“ (p 486).

Ihre Identität speist sich „aus bestimmten Werten und dem erworbenen Wissen“ sowie „aus den exklusiven sozialen und kulturellen Prozessen, die notwendig sind, um beides zu erwerben.“ (S. 502) Dafür wird manchmal Geld benötigt, „aber oft braucht man eher kulturelles Kapital. „Die Tomate einer alten Sorte, die sie für 2 US-Dollar auf dem Bauernmarkt kaufen, ist für sie typischer als ein weißer Range Rover (p 517). Der Konsum dient ihnen „als Signal für ihre Lebensphilosophie und ihr Wertesystem.“ (p524)

„Wenn heute das Wissen die Weltwirtschaft am Laufen hält, ist es auch die Währung, über die sich diese neue Elite definiert und mitwelche sie die Statussingale für ihre Position erwirbt“ (p532).

„Auf den folgenden Seiten wird es darum gehen, wie wir unsere Gesellschafts- und Klassenzugehörigkeit, unter Berücksichtigung der Konsumgewohnheiten und gesellschaftlichen Gepflogenheiten, signalisieren und zum Ausdruck bringen“ (p547).

„Demonstrativer Geltungskonsum ist noch immer ein sehr wichtiges Mittel für die Offenbarung der gesellschaftlichen Stellung. Doch diejenigen unter uns, die der aufstrebenden Klasse des 21. Jrhts. angehören, haben neue Mittel und Wege gefunden, um ihre Stellung zu zeigen. In diesem Buch vertrete ich die Ansicht, dass sich gleichzeitig drei Muster im Konsumverhalten abzeichnen.

Erstens, die Demokratisierung des demonstrativen Konsums hat dafür gesorgt, dass viele Dinge für die Mittelschicht verfügbar geworden sind.

Zweitens ist es deshalb für die aufstrebende Klasse schwieriger geworden, ihre soziale Position zur Schau zu stellen. Stattdessen geben sie vermehrt Geld für Handlungen und Güter aus, die nicht unbedingt auffallen und nicht immer materieller Art sind. Diese neuen Eliten richten ihren Blick „auf eher unterschwellige Kennzeichen für Status“ = Unauffälliger Geltungskonsum (p 563). Das alles muss nicht viel kosten und groß auffallen. „Die Entscheidung, Yoga zu machen z.B., die Kinder lieber zum Hockey-Training als zum Fußball zu bringen, Mandelmilch statt Kuhmilch zu trinken oder den Jute-Einkaufsbeutel jede Woche

wieder zu benutzen – dies sind alles Signale für eine Position, die grundsätzlich nicht teurer sind als die Alternativen, die aber als die klügere Wahl angesehen werden.“ (p570)
Umgekehrt werden diese Verhaltensweisen zu Statussymbolen.

„Nicht alle von ihnen verdienen extrem viel Geld, aber sie sind gebildet, schätzen Wissen und konsumieren auf eine Art und Weise, die diese Werte und ihr kulturelles Kapital widerspiegelt.“ (p585)

Aber es ist eine „große und mächtige kulturelle Gruppierung.“ Für die „wachsende Ungleichheit um sie herum ... geben sie sich selbst ... keine Schuld.“ (p592)

Es sind dieselben „Konsumgewohnheiten“ - egal ob man am Prenzlauer Berg in Berlin, in Notting Hill in London oder in Brooklyns Park Slope ist.

Mit ihrem Buch möchte die Autorin „die Konsumgewohnheiten des 21. Jhrts.“ aufdecken und „wie sie sich verändert haben“ (p592).

Wie bei allen Gruppen basiert die Identifikation mit der aufstrebenden Klasse teils auf Abgrenzung, teils auf Anpassung – und häufig auf beidem (p631). Für drei wichtige US-Makrokennzahlen zum Ausgabeverhalten gab es in den letzten Jahrzehnten Anstiege:

1. Reiche und obere Mittelschicht (obere 1-10%) „verwenden prozentual gemessen einen geringeren Teil ihrer Ausgaben für demonstrativen Konsum,“ als der amerikanische Durchschnittsverbraucher für den Konsum der gleichen Dinge aufwendet. Mittelschicht dagegen (40-60%) geben mehr als Durchschnitt aus (p658).
2. gemessen an ihren Gesamtausgaben und im Verhältnis zu ihrem Einkommen, geben die Mitglieder der Mittelschicht für demonstrativen Konsum mehr aus, während die Wohlhabenden (sowie die ganz Armen) dafür weniger ausgeben.
3. beiden Reichen wurde demonstrativer Geltungskonsum durch unauffälligen Geltungskonsum ersetzt. = nicht sichtbare, sehr teure Güter und Leistungen. – z.B. Bildung, Gesundheitspflege, Kinderbetreuung etc. (p665)

Die Ausgaben für Essen und Alkohol haben sich zwischen 1996 und 2014 so um 14-15 % relativ konstant gehalten. Gleiches gilt für Tabak sowie für alle „Grundbedürfnisse“ (p794)

Eine Sache fällt auf: „Porzellan, Geschirr und diese Silberlöffel sind heute weit weniger ein Zeichen von Status als noch im Jahr 1996.“ (p801)

„Auf den ersten Blick scheint unsere Gesellschaft also mehr oder weniger genauso auszusehen wie vor fast 20 Jahren.“ (p801) Beim Blick auf das Konsumverhalten getrennt nach Einkommensgruppen ergibt sich ein differenzierteres Bild.

So sind seit 1996 die Ausgaben für Bildung um 60% gestiegen, die oberen 1,5 – 10% mit einem höheren Einkommen haben diese Ausgaben sogar um fast 300% gesteigert. Die der anderen Einkommensgruppen blieben hier dagegen konstant. (p808)

Dafür haben sich bei den Menschen des 3. und 4. Fünftels der Einkommenspyramide die anteiligen Ausgaben für Lebensmittel erhöht (p815)

Ws. wird es hier auch künftig „ganz unterschiedliche Entwicklungsverläufe“ geben (p821). „Diejenigen, die es sich leisten können, geben mehr für Altersvorsorge und Versicherungen aus, beziehen im Alter eine bessere Rente (und können sich tatsächlich ´zur Ruhe setzen´) und profitieren (stärker) von einer besseren medizinischen Versorgung. (p821f)