

# Die Erfindung der Hochkultur

Institutionalisierung und institutioneller Wandel  
in der Kulturosoziologie Richard A. Petersons  
und Paul DiMaggios  
ANDREAS GEBESMAIR

## 1. Einleitung

Kulturmanagerinnen und Kulturmanager erfinden Kulturbetriebe nicht täglich neu. Sie folgen vielmehr Modellen, die hohe Legitimität genießen und für die Mehrzahl der Akteure in einem bestimmten Genre oder Format zur gängigen Praxis wurden. Die Art, wie große Theaterbetriebe ihr Programm gestalten, wie Museen sich um die Vermittlung ihres Angebots bemühen oder Filmstudios ihre Produktionen finanzieren, mag zwar im Detail von Betrieb zu Betrieb unterschiedlich sein, in den Grundzügen lässt sich aber ein hohes Maß an Übereinstimmung kulturbetrieblicher Praxis ausmachen. Die Organisationsweisen von Kultur sind, wie Soziologinnen und Soziologen sagen, auf breiter Basis institutionalisiert, d. h. sie wurden zu Regeln, die von einer größeren Zahl von Menschen als mehr oder weniger verbindlich betrachtet werden.<sup>1</sup>

Diese Modelle des Kulturmanagements obliegen gleichwohl einem stetigen Wandel. Dieser korrespondiert zweifelsohne mit den großen gesellschaftlichen Änderungen im Prozess der Modernisierung und Postmodernisierung. Ein bürgerliches Veranstaltungsangebot wie etwa die ‚Concerts Spirituels‘ in Paris oder die sogenannten Liebhaberkonzerte in Deutschland entsteht erst im 18. Jahrhundert, als sich in den Zentren Europas das Bürgertum von den Bevormundungen durch die höfische Gesellschaft allmählich emanzipiert. Die großen Kulturindustrien sind Folge der Industrialisierung und der damit einhergehenden Ausbildung eines urbanen Massenpublikums. Die Bildungsexpansion und der steigende Wohlstand in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts veränderten das Angebot abermals: Die Einrichtungen der Hochkultur wurden durchlässiger, die Grenzen zwischen den Genres und Formaten beginnen zu schwinden.

1 Der soziologische Institutionenbegriff ist allgemeiner als der alltagssprachliche, mit dem vor allem große Organisationen bezeichnet werden. Im Folgenden wird der Begriff Institution sowohl in seiner alltagssprachlichen Verwendung für Organisationen (Einrichtungen) als auch in seiner Bedeutung als gemeinsam geteilte, verbindliche Regel benutzt.

Der Tatsache, dass die einmal etablierten kulturellen Märkte eine eigene folgenreiche Logik entwickeln, wurde in der kultursoziologischen Diskussion zumal im deutschsprachigen Raum bislang aber wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Die Vereine und Betriebe, die neu entstehenden Berufsgruppen, die Fördereinrichtungen und staatlichen Regulierrungsbehörden entwickeln je eigene Interessen und Ideologien, die zu ihrer Durchsetzung zwar der Unterstützung durch andere gesellschaftliche Akteure bedürfen, nicht aber auf diese zurückzuführen sind. So entsprechen zwar die Einrichtungen der Hochkultur dem Bildungsideal des städtischen Bürgertums, deren Manager entwickeln aber, wie wir noch sehen werden, im Laufe der Zeit eigene Berufsideologien, die letztlich auch zu einem Wandel der kulturbetriebswirtschaftlichen Praxis führen. Gerade dieser Aspekt spielt in den Untersuchungen der US-amerikanischen Soziologen Richard A. Peterson und Paul DiMaggio eine zentrale Rolle. Auch sie betrachten kulturelle Entwicklungen vor dem Hintergrund gesamtgesellschaftlicher Veränderungen und Kräfteverhältnisse, doch kommt in ihren Analysen der Eigendynamik relativ autonomer Produktionsmilieus bzw. organisationaler Felder eine wesentlich größere Bedeutung zu als in den meisten anderen kunst- und kultursoziologischen Theorien.<sup>2</sup> Dieser vor allem an die Industrie- und Organisationssoziologie anknüpfende kultursoziologische Ansatz wurde bis auf wenige Ausnahmen (GEBESMAIR 2000; MÜLLER/SIGMUND 2000; PARZER 2004; WUGGENIG 1997; ZEMBYLAS/TSCHMUCK 2006) im deutschsprachigen Raum bislang wenig beachtet.

Im Folgenden wird die Kultursoziologie Richard A. Petersons und Paul DiMaggios in zwei Schritten vorgestellt. Im ersten Teil wird der theoretische Hintergrund erörtert, der in der Soziologie als Production-of-Culture-Perspektive bekannt wurde. Dieser Zugang versucht, wie die Bezeichnung schon deutlich macht, kulturelle Phänomene aus den Produktionsbedingungen heraus zu erklären. Dabei bedienen sich dessen Vertreterinnen und Vertreter recht unterschiedlicher Erklärungsstrategien. Ihre Arbeiten zeichnen sich, wie zu zeigen sein wird, durch ein hohes Maß an theoretischem Eklektizismus aus. Aus der Vielzahl der Argumente sollen hier vor allem die kontingenztheoretischen, neoinstitutionalistischen und konflikttheoretischen hervorgehoben werden.

2 Im Zentrum der Kultursoziologie stehen nach wie vor die Sinn- und Symboldimensionen der Gesellschaft in ihrer Gesamtheit und kaum jemals jene Produktionsmilieus, in denen diese erzeugt, selektiert und distribuiert werden (MOEBIUS 2009). Eine Ausnahme bildet natürlich die Kultursoziologie Pierre Bourdieus, die von Peterson und DiMaggio früh rezipiert wurde. Siehe dazu auch die Ausführungen weiter unten.

Im zweiten Teil wird anhand konkreter Studien die Brauchbarkeit des Ansatzes illustriert. Im Zentrum des Interesses von Peterson und DiMaggio steht vor allem der Wandel der US-amerikanischen Kulturwirtschaft im 20. Jahrhundert. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts bildet sich in den USA in Abgrenzung zu kommerziellen Unternehmen eine im Wesentlichen gemeinnützig organisierte Hochkultur aus. Anhand ausgewählter Beispiele soll dieser Institutionalisierungsprozess rekonstruiert werden. Dabei soll insbesondere gezeigt werden, wie gesellschaftliche Veränderungen im Zusammenspiel mit feldinternen Widersprüchen zur laufenden Ausdifferenzierung und Neuerfindung der Hochkultur, letztlich auch zur Erosion des Gegensatzes von hoher und populärer Kultur führten. Erst vor dem Hintergrund ihrer Entstehungs- und Veränderungsbedingungen werden die zuweilen auch heute noch verbreiteten kulturbetrieblichen Modelle verständlich. Dies ermöglicht einen kritischen Blick auf die eigene, oft unhinterfragte Praxis.

## **2. Die Geburt der Kulturosoziologie aus dem Geist der Industrie- und Organisationssoziologie**

### **2.1 Die Production-of-Culture-Perspektive**

Richard A. Peterson begann seine akademische Laufbahn Anfang der 1960er-Jahre an der University of Wisconsin-Medison (zur Biografie PETERSON 2000; SANTORO 2008). Nach seinem Studium bei Alvin Gouldner wandte er sich vorerst der Transportindustrie zu, um als Industrie- und Organisationssoziologe in der Wissenschaftsgemeinde Fuß zu fassen. Auf Anregung eines Kollegen entstand die Idee, die Instrumentarien dieser damals äußerst populären Disziplinen auf die Musikindustrie anzuwenden. Nach seinem Wechsel an die Vanderbilt University (Nashville) wurde diese zu seinem bestimmenden Forschungsgegenstand. Kultur unter dem Aspekt ihrer kollektiven, zunehmend industriellen Herstellung zu betrachten, war in der Soziologie neu. In der kulturosoziologischen Diskussion dominierten zu dieser Zeit vor allem marxistische, strukturalistische und phänomenologische Ansätze (PETERSON 1979), in denen die Funktionsweise von kulturellen Produktionssystemen außer Acht blieb. Als Alternative zu diesen Theorien entwickelt Peterson in einer Reihe von programmatischen Schriften (PETERSON 1976; 1979: 152-158; 1982; 1994; PETERSON/ANAND 2004) einen analytischen Rahmen, der helfen sollte, kulturelle Prozesse aus den Cha-

rakteristika der Produktionsumwelt zu erklären. In einem mittlerweile klassischen, gemeinsam mit David Berger verfassten Artikel, werden die musikalischen Innovationen der 1950er-Jahre auf Änderungen der Industriestruktur zurückgeführt (PETERSON/BERGER 1975; PETERSON 1990). Die großen Schallplattenkonzerne wie *RCA* oder *Columbia*, die unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg den Tonträgermarkt dominierten, zeigten sich gegenüber musikalischen Neuerungen jenseits des Pop-Mainstreams wenig offen. Der unter den jungen Hörerinnen und Hörern populäre Rock'n'Roll setzte sich daher erst mit dem Aufkommen kleiner, unabhängiger Produzenten Anfang der 1950er-Jahre am Popmarkt durch. Zentral ist dabei die Beobachtung, dass dieser Prozess durch eine Reihe von Änderungen in der Umwelt der Tonträgerproduzenten unterstützt wurde. So änderte sich mit der Einführung des Fernsehens der Charakter der Radiosender, die nun nicht mehr Liveshows boten, sondern zunehmend Tonträger für die Programmgestaltung heranzogen. Sie wurden dadurch zu einem wichtigen Vermarktungsinstrument vor allem der kleineren Tonträgerproduzenten. Das gegenüber Schellack wesentlich leichtere und weniger zerbrechliche Vinyl als Trägermaterial verbilligte zudem den Vertrieb.

An diesem Beispiel lässt sich der Perspektivenwechsel des Production-of-Culture-Ansatzes gut illustrieren. Während in der traditionellen Kunstsoziologie das Aufkommen neuer künstlerischer Ausdrucksformen als unmittelbare Folge gesellschaftlichen Wandels interpretiert wird, lenkte Peterson den Blick auf das Umfeld kultureller Produktion. Kunstwerke und kulturelle Formen sind in dieser Perspektive nicht bloß das Ergebnis eines auf gesellschaftliche Einflüsse reagierenden autonomen kreativen Schaffens, sondern das Resultat kollektiver Anstrengungen aller in den Produktionsprozess Involvierten. Produktionstechnologien, die Struktur der Märkte und Unternehmen, Bildungseinrichtungen, Berufsorganisationen, die Kunstkritik, der Staat mit all seinen gesetzlichen Auflagen etc. – all diese Faktoren gilt es bei der Rekonstruktion von kulturellen Entwicklungen zu berücksichtigen. Die Bedeutung der kreativ Schaffenden wird nicht geleugnet, doch hängen der Erfolg kultureller Hervorbringungen wie auch die Dynamik ihrer Rezeption und ihrer Bewertung wesentlich von den strukturellen Charakteristika des Produktionsmilieus ab.<sup>3</sup>

3 Diese sehr allgemeine Charakterisierung des Production-of-Culture-Ansatzes ist wohl auch der kleinste gemeinsame Nenner aller unter dieses Etikett subsumierten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler. Neben Richard A. Peterson und Paul DiMaggio werden dieser ‚Schule‘ die Kunstsoziologinnen Diana Crane und Vera L. Zolberg, der

## 2.2 Drei Erklärungsstrategien

Peterson neigt in seinen Analysen zu einer kontingenztheoretischen Sichtweise industrieller Produktion. Die Contingency Theory, im deutschsprachigen Raum auch als situativer Ansatz der Organisationsforschung bekannt, wandte sich in den 1960er-Jahren gegen die Behauptung der Scientific-Management-Schule eines Frederick Taylors, dass durchrationalisierte Organisationsweisen in jedem Fall die Effizienz eines Unternehmens steigerten. Unternehmen müssen, so der Einwand, die Arbeit nach Maßgabe der spezifischen Umweltbedingungen organisieren und Maßnahmen zur Absorption von Unsicherheiten ergreifen, um ihre Effizienz zu erhalten (siehe dazu z. B. KIESER 2002; SCOTT 2003). Die Produktionssysteme variieren insofern mit den Veränderungen in der Aufgabenumwelt, sie passen sich, um effizient arbeiten zu können, sozusagen an die Vorgaben in der Umwelt an. Diese Erklärungsstrategie kommt in einem frühen Aufsatz von Peterson und Berger (1971) zur Anwendung, in dem die beiden Autoren den Wandel der Organisationsstruktur der großen Tonträgerkonzerne seit den 1950er-Jahren auf die zunehmende Turbulenz am Markt zurückführen. Die sogenannten Majors waren durch die Konkurrenz der kleinen unabhängigen Anbieter gezwungen, neue, lose gekoppelte Organisationseinheiten, sogenannte Artist- and Repertoire-Departments, einzurichten, um die Komplexität und Unsicherheit im Nachfrageverhalten bewältigen zu können.

Während Peterson und Berger hier also kulturelle Prozesse aus den mehr oder weniger rationalen Anpassungsstrategien der Akteure an veränderte Umweltbedingungen erklären, rücken in den Arbeiten Paul DiMaggios die für eine neoinstitutionalistische Betrachtungsweise typischen Legitimierungsprozesse ins Zentrum der Aufmerksamkeit.<sup>4</sup> In den

Medienwissenschaftler Paul M. Hirsch, die Literatursoziologin Wendy Griswold, am Rande auch die Organisationssoziologen Harrison C. White und Walter W. Powell und der Devianzforscher Howard S. Becker, so wie eine nicht unbeträchtliche, größer werdende Gruppe jüngerer Forscher zugerechnet, die von diesem Zugang in der einen oder anderen Art inspiriert wurden. Ein weiteres Spezifikum dieses Ansatzes ist die Bevorzugung sozialwissenschaftlicher Methoden gegenüber hermeneutischen oder semiotischen Analyseinstrumenten und eine grundsätzlich vergleichende Perspektive. Vertreterinnen und Vertreter dieses Ansatzes bemühten sich auch früh um die vorurteilslose Analyse der Popularkultur (PARZER 2004).

4 Der dieses Jahr im Alter von 77 Jahren verstorbene Soziologe Richard A. Peterson und der deutlich jüngere Paul DiMaggio (Jahrgang 1951) standen, wie Peterson in einem Interview explizit erwähnte, nicht in einem Schüler-Lehrer-Verhältnis, obwohl sie in den 1970er-Jahren einige kleinere Publikationen gemeinsam verfassten. Bescheiden

1980er-Jahren begann sich in der US-amerikanischen Organisationssoziologie die Überzeugung durchzusetzen, dass organisationale Praktiken nicht so sehr der effizienten Bewältigung von spezifischen Aufgaben dienen, sondern vielmehr der Legitimation gegenüber den Akteuren in der Umwelt.<sup>5</sup> Gerade die Analyse gemeinnütziger oder öffentlicher Einrichtungen zeigte, dass Praktiken von Organisationen übernommen werden, nicht weil sie tatsächlich zur Effizienz beitragen, sondern weil sie von staatlichen Behörden empfohlen werden, hohes Ansehen genießen oder im Zuge der Professionalisierung als allgemeingültiger Standard betrachtet werden. Aber auch privatwirtschaftliche Unternehmen orientieren sich in der Regel an besonders prominenten Vorbildern und implementieren Modelle, die in anderen Kontexten nicht notwendigerweise zum Erfolg führen müssen. Zentral für eine neoinstitutionalistische Analyse von Organisationen ist die Beobachtung, dass diese Modelle im Laufe der Zeit auf breiter Basis institutionalisiert werden. Damit ist nicht nur gemeint, dass sie sich in einer Vielzahl von Organisationen niederschlagen, Eingang in Lehrbücher finden, durch Berufs- oder Branchenverbände propagiert und möglicherweise zu einer gesetzlich verankerten Norm werden, sondern dass sie als Normalität betrachtet und im Alltag kaum hinterfragt werden. Die Akteure halten sich an die Vorgaben, weil sie diese als für die Situation angemessene Form des Handelns in bestimmten Situationen betrachten. So wird etwa die Sinnhaftigkeit bestimmter betriebswirtschaftlicher Techniken wie etwa die Auslagerung unternehmerischer Bereiche an externe Dienstleister oder die Einführung von Total-Quality-Management-Systemen kaum in Frage gestellt, obwohl diese nicht immer zur Reduktion der Kosten beitragen und Prozesse auch verkomplizieren. Der Neoinstitutionalismus verabschiedet sich also von einer Betrachtungsweise, in der organisationale Besonderheiten auf die funktionalen Erfordernisse einer spezifischen Aufgabenumwelt zurückgeführt werden, zugunsten der Analyse von Diffusionsprozessen hoch legitimer Modelle in sogenannten organisationalen Feldern. Letzterer von DiMaggio und Powell (1991) eingeführte

räumt Peterson ein: „On balance I think I have learned more from him than he has from me.“ (SANTORO 2008: 46).

- 5 Zum Neoinstitutionalismus in der Organisationssoziologie liegen mittlerweile auch einige deutschsprachige Einführungen vor, was wohl auch als Zeichen seiner steigenden Popularität gewertet werden darf (HASSE/KRÜCKEN 1999; SENGE/HELLMANN 2006; WALGENBACH 2002). Den besten Überblick bietet aber nach wie vor der von Walter Powell und Paul DiMaggio (1991) herausgegebene Sammelband, in dem sich neben klassischen Texten, theoretischen Vertiefungen und empirischen Studien auch eine konzise Einordnung des Neoinstitutionalismus in die Theoriengeschichte findet.

Begriff wird dem Umstand gerecht, dass zur Institutionalisierung nicht nur Firmen beitragen, die auf Märkten im unmittelbaren Wettbewerb zueinander stehen, sondern auch Zulieferer, Behörden, Ausbildungsinstitutionen, Branchenverbände etc.

Der Neoinstitutionalismus ist zweifellos geeignet, einige Phänomene organisationaler Felder zu erklären. Indem er die Aufmerksamkeit auf Fragen der Legitimation und Legitimität richtet, werden Prozesse sichtbar, die in einer ökonomischen oder kontingenztheoretischen Betrachtungsweise unberücksichtigt bleiben. Organisationen dienen eben nicht nur der möglichst effizienten Realisierung von Zielen, sie müssen sich auch als legitime Repräsentanten einer Branche oder eines Feldes ausweisen. Fragen jedoch der Herkunft von organisationalen Modellen, des Wandels institutioneller Felder, der Durchsetzung neuer Regeln oder der De- und Reinstitutionalisierung bleiben im Neoinstitutionalismus unbeantwortet. Dazu bedarf es der Berücksichtigung von Machtdifferenzen und Interessen innerhalb und außerhalb des Feldes. Tatsächlich werden ja selbst gut etablierte institutionelle Regeln zuweilen herausgefordert und durch neue Arrangements ersetzt. Andererseits haben Akteure oft ein vitales Interesse an der Erhaltung von Institutionen, und die Stabilität ist nicht nur eine Folge ihrer Legitimität, sondern auch der Macht jener Akteure, die das größte Interesse an ihrem Erhalt haben. Das gleiche gilt natürlich auch für die Durchsetzung neuer Institutionen. DiMaggio (1988) selbst plädierte in einem viel beachteten Aufsatz für die stärkere Berücksichtigung der politischen Anstrengungen der Akteure im Feld, ihre Position zu verbessern bzw. zu verteidigen. Einige Vertreter des Neoinstitutionalismus bemühten sich in Folge um eine stärkere Integration von strategischem Handeln und Interessengegensätzen in die Theorie (BECKERT 1999; FLIGSTEIN 1996; NEE 2005). Damit gelangt der Neoinstitutionalismus in die Nähe der Bourdieuschen Konflikttheorie, die viel stärker auf Machtunterschiede im Feld Bezug nimmt (siehe dazu vor allem die Aufsatzsammlung BOURDIEU 1993). In konflikttheoretischer Perspektive zeichnen sich Felder vor allem durch den Interessenunterschied zwischen Arrivierten und Häretikern aus. Jüngere Generationen von Kulturschaffenden etwa trachten danach, neue ästhetische Bewertungskriterien durchzusetzen und stellen damit den institutionellen Rahmen grundsätzlich in Frage. In organisationalen Feldern lässt sich beobachten, dass neue Wettbewerber nicht bloß auf die Gewinnung von Marktanteilen abzielen, sondern auch die institutionellen Regeln zu ihren Gunsten zu verändern suchen. Konflikte zum Beispiel zwischen kommerziellen Anbietern von Musik und autonomen Kultur-

initiativen betreffen ja nicht nur den Wettbewerb um Kunden, sondern auch die Frage der Gestaltung von Fördersystemen, urheberrechtlichen Regelungen, arbeitsrechtlichen Bestimmungen etc., mit einem Wort: die grundlegende Verfassung des Feldes kultureller Produktion. Aufzudecken gilt es dabei vor allem, welche politische und ökonomische Unterstützung im Feld zu mobilisieren die Akteure in der Lage sind.

Diese äußerst bruchstückhafte Einführung in die Kultursoziologie Richard A. Petersons und Paul DiMaggios macht deutlich, dass die beiden Autoren nicht bloß einem soziologischen Paradigma verpflichtet sind. In ihren konkreten empirischen Untersuchungen springen sie häufig zwischen unterschiedlichen Erklärungsstrategien hin und her. Einmal rücken die Akteure ins Zentrum der Betrachtung, die sich bei der Durchsetzung ihrer Interessen allokativer und autoritativer Ressourcen bedienen, dann wieder werden Institutionalisierungsprozesse als Diffusion legitimer Modelle gedeutet. Schließlich gilt ein besonderes Augenmerk immer wieder auch der Aufgabenumwelt kultureller Produktion, an die sich die Organisationen und Akteure in gewisser Weise anpassen. Dieser Wechsel der Perspektiven kann als Mangel an theoretischer Stringenz gewertet werden. In der Forschungspraxis erweist er sich aber als produktiv. Wie die folgenden Beispiele zeigen werden, erschließen sich kulturelle Prozesse erst, wenn konflikttheoretische, neoinstitutionalistische und kontingenztheoretische Argumente kombiniert werden.

### 2.3 Die Erfindung der Hochkultur

Die Entstehung, Veränderung und Erosion der Hochkultur in den USA seit dem 19. Jahrhundert ist ein zentraler Forschungsgegenstand von Richard A. Peterson und insbesondere Paul DiMaggio.<sup>6</sup> Sie wird aber entsprechend den kultursoziologischen Grundannahmen einer Production-of-Culture-Perspektive nicht bloß als künstlerisches Anliegen oder als Zeitgeist einer historischen Epoche betrachtet, sondern als Folge struktureller Veränderungen in der Gesellschaft und ihren Produktionssystemen. Eine wichtige Rolle kommt dabei den Kulturbetrieben zu: Indem sie auf die Bedürfnisse in der Umwelt reagieren, tragen sie zur

6 Beide Autoren legten auch Arbeiten zu anderen Aspekten kultureller und gesellschaftlicher Entwicklung vor, auf die aber hier nicht weiter eingegangen werden kann. Peterson etwa forschte Zeit seines Lebens vor allem zur Country Music (PETERSON 1997a), DiMaggio in jüngerer Zeit auch zum so genannten ‚Digital Divide‘, also zu den sozialen Ungleichheiten im Zugang und in der Nutzung des Internets (DIMAGGIO u. a. 2004).



Durchsetzung einer spezifischen kulturellen Praxis bei, die im 20. Jahrhundert zum bestimmenden Modell wurde. Die deutliche Abgrenzung eines Kanons hochlegitimer Werke von der im Wesentlichen kommerziell verbreiteten Popularkultur und die besondere Art ihrer Präsentation wurden zu Charakteristika des bürgerlichen Kulturlebens, das erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts allmählich seine Gestalt verändert. Dieser Prozess der Institutionalisierung und Deinstitutionalisierung der Hochkultur in den USA lässt sich in drei Phasen unterteilen (DIMAGGIO 1991b): In der ersten Phase, die vom Ende des Bürgerkriegs bis zum Ersten Weltkrieg reicht, entstehen erste Einrichtungen der Hochkultur wie zum Beispiel das *Boston Symphony Orchestra* oder das ebenso in Boston angesiedelte *Museum of Fine Arts*. Damit wird nicht nur ein spezifischer Organisationstyp etabliert, sondern auch ein bestimmter Kanon an Werken und die Form ihrer Rezeption. Dieser Typus von Hochkulturbetrieben verbreitet sich bis in die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts in ganz Amerika. In vielen größeren Städten entstehen Symphonieorchester und Museen, allmählich auch nicht-kommerzielle Theatervereine und Ähnliches. In dieser zweiten Phase kommt es zur eigentlichen Institutionalisierung der Hochkultur. Es entstehen nationale Verbände wie zum Beispiel die *American Association of Museums*, die großen Stiftungen beginnen Kunst zu fördern und in den Universitäten wird Kunst- und Musikgeschichte gelehrt. Nach dem Zweiten Weltkrieg setzt allmählich ein Prozess der Erosion von Hochkultur ein. Die Trennung zwischen hoher und populärer Kultur verliert an Bedeutung, die Organisationen setzen immer weniger auf Exklusivität und orientieren sich zunehmend am umfangreicher und heterogener werdenden Publikum. Diese letzte, noch keinesfalls abgeschlossene Phase ist von einer Vielzahl unterschiedlicher Positionen im Feld hochkultureller Produktion bestimmt, in dem es immer öfter zu einem Austausch zwischen den vormals streng getrennten Sphären der Kultur kommt. Die strukturellen Bedingungen dieser Entwicklung, die in anderen Teilen der Welt durchaus in ähnlicher Weise verlief, sollen im Folgenden etwas genauer betrachtet werden. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem Wandel von Kulturbetrieben. In jeder Phase kommt es zur Ausbildung spezifischer Charakteristika des Kulturmanagements, die von DiMaggio und Peterson auf Änderungen in der Aufgaben- bzw. institutionellen Umwelt<sup>7</sup>

7 Die Aufgabenumwelt umfasst alle Akteure und Ressourcen in der Umwelt einer Organisation, die für die Erfüllung der Kernaufgaben von Bedeutung sind. Im Falle eines Kulturbetriebs sind das zum Beispiel die Künstler, das Publikum, Fördergeber etc. Mit institutioneller Umwelt sind Regeln gemeint, die zwar einen Einfluss auf die organi-

der Kulturproduktion zurückgeführt werden. Dabei bedienen sie sich kontingenztheoretischer, neoinstitutionalistischer und konflikttheoretischer Argumente.

## 2.4 Das Bedürfnis nach Exklusivität

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts sahen sich die traditionellen Eliten Amerikas infolge der fortschreitenden Industrialisierung und der enormen Zuwanderung vor eine neue Situation gestellt. Ihre elitäre Position wurde zunehmend von neuen politischen Akteuren in Frage gestellt, und so bemühten sie sich um die Ausbildung einer eigenen Statuskultur, mit der sie sich von den Massen abgrenzen konnten (DIMAGGIO 1982a, b; PETERSON 1997b). Die Werke der europäischen Hochkultur galten ihnen als Ausweis moralischer Überlegenheit und bedurften daher eines Schutzes vor der kompromittierenden Tätigkeit kommerzieller Kulturanbieter. Die Symphonien Beethovens und Mozarts wurden zwar auch bei profitorientierten Veranstaltungen zu Gehör gebracht, jedoch immer zusammen mit populären Werken. Nicht anders verhielt es sich mit der Präsentation der Gemälde berühmter Maler, die sich in Ausstellungen zwischen chinesischen Kuriositäten und ausgestopften Tieren fanden. Zur Abgrenzung der Hochkultur von populären Kunstformen bedurfte es eines speziellen Organisationstyps, der dem Bedürfnis nach Exklusivität der lokalen Eliten entgegenkam und zugleich eine Basis für eine nachhaltige Professionalisierung der Künste bot.

DiMaggio illustriert diesen Prozess anhand zweier Einrichtungen, die für die Entstehung der US-amerikanischen Hochkultur geradezu paradigmatisch waren: dem *Boston Symphony Orchestra* und dem *Museum of Fine Arts*. Beide wurden als nicht-kommerzielle, gemeinnützige Gesellschaften errichtet, wodurch die Repertoireentwicklung unabhängig von den Zwängen des Markts erfolgen konnte. Finanziert wurden die Betriebe durch Zuwendungen der lokalen Eliten, die entweder aufgrund vielfältigster persönlicher Beziehungen unmittelbar von den Betreibern der Organisationen angesprochen werden konnten oder – und das wurde schließlich zum Standardmodell von Kulturbetrieben – in Form eines Kuratoriums (board of trustees) direkt in die

sationale Praxis haben, aber für den Betrieb nicht unabdingbar sind, wie z. B. arbeitsrechtliche Regelungen, bestimmte Managementmethoden etc. (SCOTT 2003 [1981]: Kap. 8). Die Unterscheidung lässt sich aber nicht immer leicht treffen, zumal ja auch die Aufgaben selbst institutionell festgelegt werden.

Geschäfte eingebunden waren. Damit war nicht nur der Einfluss der lokalen Eliten, sondern auch die Unabhängigkeit von staatlichen Organen garantiert.

Die Erklärungsstrategie, die DiMaggio in seiner Analyse der ersten Hochkultureinrichtungen in den USA verfolgt, ist zweifelsohne konflikttheoretisch. Die Entstehung neuer, vom Markt unabhängiger Hochkultureinrichtungen wird auf das Interesse einer gesellschaftlichen Elite an Binnenintegration und Abgrenzung zurückgeführt. Die zentralen Akteure bedienen sich dabei eines breiten Instrumentariums mehr oder weniger rationaler Strategien. So sicherte sich etwa der Gründer und Leiter des *Boston Symphony Orchestras* durch Anstellungen von professionellen Musikern und einen rigiden Führungsstil die wichtigste Ressource für den Aufbau einer distinguierten Musikkultur und drängte gleichzeitig alle Mitbewerber aus den Markt (DIMAGGIO 1982b: 42ff.). Andererseits finden sich in der Studie aber auch neoinstitutionalistische und kontingenztheoretische Argumente. Die zentralen Akteure im Prozess der Formation von Hochkultur stammen aus Unternehmerfamilien oder waren selbst als Unternehmer tätig. Organisationsformen mit Aufsichtsratsstruktur waren ihnen aufgrund ihrer unternehmerischen Sozialisation vertraut und boten sich daher als ein mehr oder weniger unhinterfragtes Modell an (DIMAGGIO 1982b: 38). Gleichzeitig betont DiMaggio aber immer wieder auch die Funktionalität dieser Betriebsform. In kontingenztheoretischem Sinn erweist sie sich als geeignete Lösung spezifischer Umweltprobleme, wie eben dem Bedürfnis der Eliten nach Exklusivität, Exzellenz und Nachhaltigkeit.

## 2.5 Zur Institutionalisierung der Hochkultur

Die Stärke einer neoinstitutionalistischen Betrachtungsweise kommt am deutlichsten in der Analyse des Institutionalisierungsprozesses von Hochkultur zum Ausdruck (DIMAGGIO 1991a, 1992). Einmal als hoch legitime Form der Kunstvermittlung etabliert, diffundierten Organisationsformen, Klassifikationssysteme und Rezeptionsweisen national und von Genre zu Genre. Nicht-kommerzielle Unternehmen, die einen von allem Populären gereinigten Kanon hochkonsekrierter Werke in einem kontemplativen Rahmen darboten, bildeten die Richtschnur, an der sich zahlreiche Organisationen orientierten, auch wenn die Bedingungen für ihre Realisierung nicht immer gegeben waren. Eine wichtige Rolle kam in diesem Prozess den Berufs- und Branchenverbänden

und den großen Stiftungen zu, die Standards des Kulturmanagements etablierten und zur deren Implementierung auf nationaler Ebene beitrugen. Von großer Bedeutung waren auch die Universitäten, die mit den neu eingerichteten Kunstgeschichtelehrgängen nicht nur die Institutionalisierung des Kanons bedeutender Werke vorantrieben, sondern auch Experten hervorbrachten, die den neuen Einrichtungen zur Verfügung standen. Allerdings – und hier kommt wiederum eine tendenziell kontingenztheoretische Argumentation ins Spiel – erfolgte die Implementierung entsprechend den spezifischen Umweltbedingungen. In New York etwa, wo die Oberschicht im Gegensatz zu Boston oder anderen mittleren Städten viel stärker differenziert und weniger integriert war, traten mehrere in der Regel kommerzielle Anbieter mit unterschiedlichen hochkulturellen Modellen in Konkurrenz zueinander (DIMAGGIO 1987: 446; 1991b: 136). Noch spezifischer wirkten sich Umweltvariablen bei der Übernahme des Hochkulturmodells in anderen Genres aus (DIMAGGIO 1992). Die Produktion von Opern etwa war zu teuer, um als gemeinnütziges, lediglich der Hochkultur und den lokalen Eliten verpflichtetes Unternehmen überleben zu können. Der künstlerische Betrieb oblag deshalb lange Zeit kommerziellen Anbietern, die sich an ein breites Publikum richteten. Nur die Häuser selbst waren in Besitz von Gesellschaften, an denen sich lokale Eliten über den Kauf von Logen beteiligen konnten. Theater und Tanz mangelt es an Prestige und daher auch an Unterstützung durch traditionelle Mäzene. Sie wurden zu einer Domäne bürgerlicher Frauen und insbesondere reicher Juden, denen der Zugang zu den elitären Zirkeln der alteingesessenen Eliten verwehrt blieb. Die ökonomische Basis der Übertragung des Hochkulturmodells auf Tanz und Theater blieb aber schwach. Erst in den 1960er-Jahren, als die *Ford Foundation* und die staatliche Kunstförderungsagentur *National Endowment of the Arts* auf den Plan traten, setzte sich auch in diesen beiden Genres das für die klassische Musik und die bildende Kunst bereits im ausgehenden 19. Jahrhundert etablierte Modell durch.

Aus konflikttheoretischer Perspektive spannend an diesem Prozess der Nationalisierung der Hochkultur in den Jahren nach dem Ersten Weltkrieg ist der Umstand, dass mit der Professionalisierung des Feldes Berufsgruppen an Einfluss gewannen, die sukzessive vom ursprünglichen, elitären Modell abrückten (DIMAGGIO 1991a). Die Kulturmanager in den landesweit in großer Zahl neu eingerichteten Museen entwickelten im Laufe der Zeit eine eigene Berufsideologie, die im Gegensatz zur Praxis etwa eines *Museums of Fine Arts* stand. Das Hauptaugenmerk lag nun nicht mehr auf dem Exklusivitätsbedürfnis der lokalen Eli-

ten, dem Aufbau und der Pflege einer eigenen Sammlung von wertvollen Originalen, sondern auf der Kunstvermittlung. Die Museumsmanager orientierten sich viel stärker als die elitären Mitglieder in den Kuratorien an den Bedürfnissen der Besucherinnen und Besucher, indem sie in kulturell vernachlässigten Regionen funktional gestaltete Filialen einrichteten, die quasi wie Kaufhäuser benutzt werden sollten. Interessant ist, dass trotz dieses offensichtlichen Interessengegensatzes zwischen den Kuratoren, Mäzenen und Kunsthistorikern einerseits und den Managern und Kunstvermittlern andererseits der Alltag in den Museen relativ friktionsfrei verlief. Anhand historischer Dokumente lässt sich zeigen, dass die Museumsleiter, um die Existenz ihrer Einrichtungen zu sichern, durchaus bereit waren, von den museumspädagogischen Reformideen, die sie ansonsten öffentlich vertraten, abzusehen. DiMaggio selbst interpretiert dies allerdings nicht als strategische Heuchelei, sondern in einem neoinstitutionalistischen Sinn als unhinterfragtes, regelgeleitetes Alltagshandeln:

Reformer's behavior in the workplace was pragmatic, driven by organizational routine, and oriented to the solution of concrete problems defined by organizational superiors or posed by the resource environment. Thought and action in work contexts were characterized by practical rationality [...], resting within parameters set by taken-for-granted assumptions about the acceptability of behavior to superiors or trustees [...]. (DIMAGGIO 1991a: 286)

## 2.6 Die Erosion eines Modells

Wie wir im letzten Abschnitt bereits gesehen haben, setzt der Prozess der Institutionalisierung von Hochkultur eine Entwicklung in Gang, die zu einer allmählichen Erosion des ursprünglichen Modells führt. In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts verlieren die strenge Unterscheidung zwischen Hoch- und Populärkultur wie auch der traditionelle Rahmen der Rezeption an Bedeutung. Dies lässt sich an einer Reihe von Phänomenen im Kunstbetrieb ablesen: Die großen Symphonieorchester beginnen ihr Repertoire um populäre Stücke zu erweitern, Museen öffnen sich nicht nur gegenüber populären Kunstformen, sondern gestalten den Zugang immer niederschwelliger, Popkultur selbst wird akademisiert und intellektualisiert und zu einer Inspirationsquelle für künstlerische Innovation etc. Zur Erklärung dieses Wandels lassen sich wiederum gesamtgesellschaftliche und feldimmanente Faktoren benennen.

Paradoxerweise trägt gerade die Institutionalisierung der Hochkul-

tur zu ihrer Entwertung als Statusmerkmal bei. Je mehr Menschen Zugang zu Museen, Theater und Konzerten haben, desto weniger dienen diese als Orte der Reproduktion lokaler Eliten. Überhaupt schwindet der Einfluss der urbanen Oberschichten im Laufe des 20. Jahrhunderts. Gesellschaftliche Macht geht nun nicht mehr von einer Hand voll lokal stark vernetzter Familien aus, die unter sich zu bleiben suchen, sondern von einer neuen, breiten und mobilen Oberschicht, die nur mehr losen Kontakt zu räumlich gebundenen gesellschaftlichen Zirkeln hält und in der Lage ist, sich auf unterschiedliche Kontexte und Milieus einzustellen (DIMAGGIO 1987: 444f.; 1991b: 143f.; PETERSON 2005: 274ff.; PETERSON/KERN 1996: 905f.). Vor diesem Hintergrund verliert in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts die Verpflichtung auf einen engen Kanon hochkonsekrierter Werke und eine spezifische Darbietungspraxis als Statusmerkmal an Bedeutung. In empirischen Untersuchungen konnte gezeigt werden, dass gerade höher gebildete Personen mit hochkulturellen Vorlieben auch poplärkulturelle Angebote in hohem Maße nutzen. Peterson spricht in diesem Zusammenhang von „Omnivorousness“ (Allesfresserei) als neuem Statusmerkmal gesellschaftlicher Eliten (PETERSON 1992; GEBESMAIR 2001).

Mit der Gesellschaftsstruktur änderte sich auch das Management der Hochkultur (DIMAGGIO 1991b: 145ff.; PETERSON 1986). An die Stelle von privaten Mäzenen traten nun Stiftungen, Sponsoren und staatliche Fördereinrichtungen wie etwa die 1965 gegründete *National Endowment of the Arts*. Diese institutionellen Fördergeber knüpften aber die Förderung an eine Reihe von Bedingungen, die in weiterer Folge zu einer Erosion des elitären Hochkulturverständnisses führten. Zum einen wurden Besucherzahlen zu einem wichtigen Bewertungskriterium von Erfolg. Die Kulturbetriebe waren angehalten, durch geeignete Marketingmaßnahmen und ein breitenwirksames Programm die Auslastung zu erhöhen. Zum anderen gewannen betriebswirtschaftliche Kompetenzen an Bedeutung. Anträge mussten gestellt, Bilanzen vorgelegt, Statistiken erstellt, arbeitsrechtliche Regelungen eingehalten werden etc. All das führte innerhalb von Kulturbetrieben zur Machtverschiebung vom künstlerischen zum administrativen Personal. Dieses ist aber aufgrund seiner betriebswirtschaftlichen Sozialisation viel eher geneigt, sich an den Bedürfnissen der Besucherinnen und Besucher zu orientieren als der traditionelle Typus des ‚Hochkulturimpresarios‘, dessen Aufgabe es vor allem war, mit den lokalen Honoratioren in Kontakt zu bleiben.<sup>8</sup>

8 Diese hier etwas holzschnittartig wiedergegebene Argumentation von Paul DiMaggio

In unserem Zusammenhang gilt es wiederum, das Ineinandergreifen der unterschiedlichen Erklärungsstrategien deutlich zu machen. Zwar lässt der Hinweis auf die Machtverschiebungen sowohl in der Gesellschaft als auch im organisationalen Feld eine grundsätzlich konflikttheoretische Ausrichtung erkennen, doch wird implizit immer wieder auch kontingenztheoretisch bzw. neoinstitutionalistisch argumentiert. Der Siegeszug des professionellen Kulturmanagements in den USA wird u. a. auf die Änderungen in der Kulturfinanzierung zurückgeführt und damit als funktionales Erfordernis der Aufgabenumwelt interpretiert, gleichzeitig zeigen die Autoren aber auch, wie qua professioneller Sozialisation neue, am betriebswirtschaftlichen Denken orientierte Berufsnormen diffundieren.

### 3. Abschließende Betrachtungen

Die Kulturosoziologie Richard A. Petersons und Paul DiMaggios besticht vor allem durch das Bemühen, theoretische Überlegungen nah am empirischen Material zu entwickeln. Kulturelle Praktiken werden erst verständlich, wenn man sie vor dem Hintergrund gesellschaftlicher Änderungen betrachtet. Diese werden minutiös rekonstruiert und miteinander in Zusammenhang gebracht. Um den spezifischen historischen Konstellationen gerecht zu werden, wechseln die beiden Autoren häufig zwischen unterschiedlichen Erklärungsstrategien. Damit verliert die theoretische Basis allerdings auch an Konsistenz. Kontingenztheoretische, neoinstitutionalistische und konflikttheoretische Argumentationen stehen in einigen Punkten im Widerspruch zueinander. Vor allem Machtunterschiede und das Ausmaß der Rationalität der Akteure bei der Lösung organisationaler Aufgaben werden von den drei Ansätzen recht unterschiedlich bewertet. Während Organisationsformen aus kontingenztheoretischer Perspektive als rationale und effiziente Lösungen von spezifischen Problemen in der Aufgabenumwelt betrachtet werden, betont der Neoinstitutionalismus die Dysfunktionalität organisationaler Arrangements. Diese diffundieren in neoinstitutionalistischer Perspektive vor allem deshalb, weil sie ein hohes Maß an Legitimität besitzen und nicht weil sie rationale Lösungen spezifischer Probleme

und Richard A. Peterson wird der realen Entwicklung nur eingeschränkt gerecht. Natürlich lassen sich auch im gegenwärtigen Kulturleben der USA quasi-feudale Elemente ausmachen, wie auch die traditionellen Hochkultureinrichtungen des ausgehenden 19. Jahrhunderts nicht ausschließlich dem Stuserhalt lokaler Eliten dienen.

darstellten oder von strategischer Bedeutung wären. Neue Modelle werden aber häufig nur deshalb etabliert, weil sie die Unterstützung mächtiger Akteure genießen. Erst ein konflikttheoretischer Zugang ist in der Lage, zu erklären, warum sich Institutionen gegenüber konkurrierenden Sichtweisen unter bestimmten historischen Umständen durchsetzen. Insofern erscheint es sinnvoll, wie DiMaggio (1988) das selbst vorgeschlagen hat, neoinstitutionalistische (und kontingenztheoretische) Überlegungen in einen konflikttheoretischen Rahmen zu integrieren. Diese theoretische Integration ist aber von DiMaggio selbst nicht weiterverfolgt worden.

Nichtsdestotrotz handelt es sich bei dem kultursoziologischen Programm von Richard A. Peterson und Paul DiMaggio zweifelsfrei um einen der kreativsten und inspirierendsten Beiträge der US-amerikanischen Soziologie zur Erforschung kultureller Prozesse. Zu hoffen bleibt, dass der Ansatz nicht nur eine theoretische Vertiefung erfährt, sondern auch neue empirische Anwendungsfelder findet. Gerade Analysen aktueller Entwicklungen in der europäischen Kulturwirtschaft, die immer noch gerne als Ausdruck eines spezifischen ‚Zeitgeists‘ betrachtet werden, könnten von einer stärkeren industrie- und organisationssoziologischen Perspektive profitieren.<sup>9</sup>

### Literatur

- BECKERT, Jens (1999): Agency, Entrepreneurs, and Institutional Change. The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations. – In: *Organization Studies* 20, 777-799.
- BOURDIEU, Pierre (1993): *The Field of Cultural Production. Essays on Art and Literature*. New York, Chichester: Columbia UP.
- DIMAGGIO, Paul (1982a): Cultural Entrepreneurship in Nineteenth-Century Boston, Part II: The Classification and Framing of American Art. – In: *Media, Culture and Society* 4, 303-322.
- DIMAGGIO, Paul (1982b): Cultural Entrepreneurship in Nineteenth-Century Boston. The Creation of an Organizational Base for High Culture in America. – In: *Media, Culture and Society* 4, 33-50.

9 Man denke etwa an die Diskussion um die Entgrenzung der Kulturarbeit (MAYER-AHUJA 2005), die oft als quasi naturwüchsige Konsequenz des neoliberalen Kapitalismus interpretiert wird. Nun soll dies nicht grundsätzlich bestritten werden. Der Annahme, dass sein Aufkommen aber auch mit den Wettbewerbs- und Reproduktionsbedingungen innerhalb des Feldes kultureller Produktion, mit der Legitimation und Delegitimation von Berufsbildern und den Änderungen in der spezifischen Aufgabenumwelt zu tun hat, wurde aber bislang wenig Aufmerksamkeit geschenkt.



- DIMAGGIO, Paul (1987): Classification in Art. – In: *American Sociological Review* 52, 440-455.
- DIMAGGIO, Paul (1988): Interest and Agency in Institutional Theory. – In: Zucker, Lynne G. (Hg.), *Institutional Patterns and Organizations. Culture and Environment*. Cambridge: Ballinger Publishing Company, 3-21.
- DIMAGGIO, Paul (1991a): Constructing an Organizational Field as a Professional Project. U.S. Art Museums, 1920-1940. – In: Powell, Walter W./Ders. (Hgg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago, London: University of Chicago Press, 267-292.
- DIMAGGIO, Paul (1991b): Social Structure, Institutions, and Cultural Goods. The Case of the United States. – In: Bourdieu, Pierre/Coleman, James S. (Hgg.), *Social Theory for a Changing Society*. Oxford: Westview Press, 133-155.
- DIMAGGIO, Paul (1992): Cultural Boundaries and Structural Change. The Extension of the High Culture Model to Theater, Opera, and the Dance, 1900-1940. – In: Lamont, Michèle/Fournier, Marcel (Hgg.), *Cultivating Differences. Symbolic Boundaries and the Making of Inequality*. Chicago, London: The University of Chicago Press, 21-57.
- DIMAGGIO, Paul/HARGITTAI, Eszter/CELESTE, Coral/SHAFER, Steven (2004): Digital Inequality. From Unequal Access to Differentiated Use. – In: Neckerman, Kathryn (Hg.), *Social Inequality*. New York: Russell Sage Foundation, S355-400.
- DIMAGGIO, Paul/POWELL, Walter W. (1991): The Iron Cage Revisited. Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. – In: Dies. (Hg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago, London: University of Chicago Press, 63-82.
- FLIGSTEIN, Neil (1996): Markets as politics: A political-cultural approach to market institutions. – In: *American Sociological Review* 61, 656-673.
- GEBESMAIR, Andreas (2000): *Musik und Globalisierung: Zur Repertoireentwicklung der transnationalen Phonoindustrie unter besonderer Berücksichtigung des österreichischen Musikmarktes. Forschungsbericht an das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft und Kultur*. Wien: Mediacult.
- GEBESMAIR, Andreas (2001): *Grundzüge einer Soziologie des Musikgeschmacks*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- HASSE, Raimund/KRÜCKEN, Georg (1999): *Neo-Institutionalismus*. Bielefeld: transcript.
- KIESER, Alfred (2002): Der situative Ansatz. – In: Ders. (Hg.), *Organisationstheorien*. Stuttgart: Kohlhammer, 169-198.
- MAYER-AHUJA, Nicole (2005): *Entfesselte Arbeit – neue Bindungen. Grenzen der Entgrenzung in der Medien- und Kulturindustrie*. Berlin: edition sigma.
- MOEBIUS, Stephan (2009): *Kultur*. Bielefeld: transcript.
- MÜLLER, Hans-Peter/SIGMUND, Steffen (Hg.) (2000): *Zeitgenössische amerikanische Soziologie*. Opladen: Leske + Budrich.
- NEE, Victor (2005): The New Institutionalism in Economics and Sociology. – In: Smelser, Neil J./Swedberg, Richard (Hgg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, New York: Princeton University Press, 49-74.
- PARZER, Michael (2004): Der Musikproduktion auf der Spur. Die Production-of-Culture-Perspektive. – In: Ders. (Hg.), *Musiksoziologie remixed. Impulse aus dem aktuellen kulturwissenschaftlichen Diskurs* 4. Wien: Institut für Musiksoziologie, 121-141.

- PETERSON, Richard A. (1976): The Production of Culture. A Prolegomenon. – In: *American Behavioral Scientist* 19, 669-684.
- PETERSON, Richard A. (1979): Revitalizing the Culture Concept. – In: *Annual Review of Sociology* 5, 137-156.
- PETERSON, Richard A. (1982): Five Constraints on the Production of Culture. Law, Technology, Market, Organizational Structure and Occupational Careers. – In: *Journal of Popular Culture* 16, 143-153.
- PETERSON, Richard A. (1986): From Impresario to Arts Administrator. Formal Accountability in Nonprofit Cultural Organizations. – In: DiMaggio, Paul J. (Hg.), *Nonprofit Enterprise in the Arts. Studies in Mission and Constraint*. New York, Oxford: Oxford University Press, 161-183.
- PETERSON, Richard A. (1990): Why 1955? Explaining the Advent of Rock Music. – In: *Popular Music* 9, 97-116.
- PETERSON, Richard A. (1992): Understanding Audience Segmentation. From Elite and Mass to Omnivore and Univore. – In: *Poetics* 21, 243-258.
- PETERSON, Richard A. (1994): Culture Studies Through the Production Perspective. – In: Crane, Diana (Hg.), *The Sociology of Culture*. Cambridge, 163-189.
- PETERSON, Richard A. (1997a): *Creating Country Music. Fabricating Authenticity*. Chicago, London: University of Chicago Press.
- PETERSON, Richard A. (1997b): The Rise and Fall of Highbrow Snobbery as a Status Marker. – In: *Poetics* 25, 75-92.
- PETERSON, Richard A. (2000): Two Ways Culture is Produced. – In: *Poetics* 28, 225-233.
- PETERSON, Richard A. (2005): Problems in comparative research: The example of omnivorousness. – In: *Poetics* 33, 257-282.
- PETERSON, Richard A./ANAND, N. (2004): The Production of Culture Perspective. – In: *Annual Review of Sociology* 30, 311-334.
- PETERSON, Richard A./BERGER, David G. (1971): Entrepreneurship in Organizations: Evidence from the Popular Music Industry. – In: *Administrative Science Quarterly* 16, 158-173.
- PETERSON, Richard A./BERGER, David G. (1975): Cycles in Symbol Production: The Case of Popular Music. – In: *American Sociological Review* 40, 158-173.
- PETERSON, Richard A./KERN, Roger M. (1996): Changing Highbrow Taste. From Snob to Omnivore. – In: *American Sociological Review* 61, 900-907.
- POWELL, Walter W./DIMAGGIO, Paul (Hgg.) (1991): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- SANTORO, Marco (2008): Producing Cultural Sociology. An Interview with Richard A. Peterson. – In: *Cultural Sociology* 2, 33-55.
- SCOTT, W. Richard (2003 [1981]): *Organizations. Rational, Natural and Open Systems*. Upper Saddle River, N. J.: Prentice Hall.
- SENGE, Konstanze/HELLMANN, Kai-Uwe (Hgg.) (2006): *Einführung in den Neo-Institutionalismus. Mit einem Beitrag von W. Richard Scott*. Wiesbaden: VS.
- WALGENBACH, Peter (2002): Institutionalistische Ansätze in der Organisationstheorie. – In: Kieser, Alfred (Hg.), *Organisationstheorien*. Stuttgart: Kohlhammer, 319-353.

- WUGGENIG, Ulf (1997): Soziologie und Bildende Kunst. – In: Smudits, Alfred/Staubmann, Helmut (Hgg.), *Kunst, Geschichte, Soziologie. Beiträge zur soziologischen Kunstbetrachtung aus Österreich. Festschrift für Gerhard Kapner*. Frankfurt/M. u. a.: Lang, 293-320.
- ZEMBYLAS, Tasos/TSCHMUCK, Peter (Hgg.) (2006): *Kulturbetriebsforschung: Ansätze und Perspektiven der Kulturbetriebslehre*. Wiesbaden: VS.