

Dieter Krohn, Barbara Neißer (Hg.)

Verständigung über Verständigung

Sokratisches Philosophieren

Schriftenreihe der
Philosophisch-Politischen Akademie (PPA)
und der
Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren (GSP)

herausgegeben von

Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter †

Band VIII

LIT

Dieter Krohn, Barbara Neißer (Hg.)

Verständigung über Verständigung

Metagespräche über Sokratische Gespräche

LIT

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 3-8258-6300-x

© LIT VERLAG Münster 2004

Greener Str./Fresnostr. 2 48159 Münster

Tel. 0251-23 50 91 Fax 0251-23 19 72

e-Mail: lit@lit-verlag.de <http://www.lit-verlag.de>

Inhalt

Dieter Krohn/Barbara Neißer

Vorwort

Verständigung über Verständigung.

Nora Walter zum Gedenken

7

Horst Gronke

Mit Ariadne im Labyrinth der Verständigung: Sokratische

Argumentation und sokratisches Analysegespräch

12

Peter Brune/Pieter Mostert

Strategische Maßnahmen und Strategiegespräch im

Sokratischen Gespräch

63

Klaus Roß

Wie geht es weiter?

Entscheidungen für das Strategiegespräch

88

Konrad Thomas

Sokratisches Gespräch und Themenzentrierte Interaktion.

Gemeinsame Wege – getrennte Wurzeln

111

Barbara Neißer

Sinn und Funktion des teilnehmerorientierten

Metagesprächs

121

Hans Bolten

Die Entdeckung einer guten Gesprächshaltung.

Das Sokratische Gespräch als moralische Erfahrung

129

Diskussionsforum und Praxisberichte 163

Horst Gronke/Uwe Nitsch

Dialog im Vollzug - Freies Denken im geschlossenen Raum.
Sokratische Gespräche mit Langinhaftierten in der
Justizvollzugsanstalt Tegel 165

Ute Siebert

Die kritische sokratische Methode und ihre internationale
Verbreitung.
Überlegungen auf dem Hintergrund neuerer Erfahrungen
in Osteuropa 198

Informationen der GSP/PPA 219

Dieter Birnbacher

Andreas Brandt: Ethischer Kritizismus.
Untersuchungen zu Leonard Nelsons „Kritik der praktischen
Vernunft“ und ihren philosophischen Kontexten.
Eine Rezension 221

Satzung der Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren e. V. 225

Aufnahme in die Ausbildung zur Leitung Sokratischer
Gespräche und Ausbildungsordnung 229

Vorwort

Verständigung über Verständigung

Nora Walter zum Gedenken

Im April 2003 wäre Nora Walter, Mitherausgeberin dieser Schriftenreihe und zweite Vorsitzende der Philosophisch-Politischen Akademie (PPA) und der Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren (GSP), 80 Jahre alt geworden. Leider hat sie diesen runden Geburtstag nicht mehr erlebt. Sie starb am 19. März 2001. Der vorliegende Band soll der Erinnerung an sie gewidmet sein und ihre Verdienste um das Sokratische Gespräch würdigen.

„Wenn ich nicht an mich denke, wer soll dann an mich denken? Doch wenn ich nur an mich denke, wozu lebe ich dann?“ Dieses jüdische Sprichwort war das Thema eines der letzten von ihr geleiteten Sokratischen Gespräche. Zugleich war es auch ein Motto ihres Lebens.

Nora Walter wurde 1923 in München geboren. Sie verbrachte die meiste Zeit ihrer frühen Kindheit in Hamm, hatte jedoch keine besondere Bindung und Erinnerung an diese Stadt am Rande des Ruhrgebiets. 1932 kam sie zusammen mit ihrer Schwester Lisa in das Landerziehungsheim Walkemühle in der Nähe von Melsungen. Noras Mutter und ihre Tante Nora Block, später Nora Platiel, gehörten zum Schülerkreis des Philosophen Leonard Nelson, der die Walkemühle gegründet hatte. Das Heim und die Schule leitete Minna Specht, eine bedeutende Reformpädagogin und Mitarbeiterin Nelsons. Nora und ihre Schwester lebten im Landerziehungsheim eng mit ihren Lehrern und Lehrerinnen zusammen, und diese Erfahrung hat Nora nachhaltig für ihr ganzes Leben geprägt. Die für sie engsten und eindrucksvollsten Bezugspersonen waren ihr Lehrer Gustav Heckmann und dessen Frau Charlotte Heckmann. Ihnen blieb sie bis an ihr Lebensende emotional und geistig verbunden.

Auch ihre eigenen Lebensziele und Wertvorstellungen orientierten sich eng an der Pädagogik von Nelson und vor allem am Lernen und Lehren durch die sokratische Methode, wie sie Gustav Heckmann schon in der Walkemühle und dann ab 1946 als Professor der Pädagogik und der Philosophie in Hannover vertrat. Der Förderung der sokratischen Methode hat Nora Walter einen großen Teil ihrer eigenen Lebensarbeit gewidmet.

Durch die Nazis aus der Walkemühle vertrieben, mussten sie und die übrigen Kinder mit ihrem Lehrer Heckmann 1933 ins Exil nach Dänemark und von dort nach England gehen. Diese Erfahrung und die Anteilnahme am politischen Kampf der Erwachsenen in ihrem Umfeld gegen den Nationalsozialismus haben ihr Denken und Handeln bleibend beeinflusst. Über ihre Zeit in Dänemark und über die Schule im Exil hat Nora vielen Menschen erzählt. Ihre Erinnerungen sind eingeflossen in das Buch von Birgit S. Nielsen „Erziehung zum Selbstvertrauen“ (übersetzt aus dem Dänischen von Nora Walter, 2. Aufl. 1999, Deutscher Studien Verlag, Weinheim).

Mit 16 Jahren wurde Nora Walter Lehrling in dem vegetarischen Restaurant in London, das von Mitgliedern des von Nelson ins Leben gerufenen Internationalen Sozialistischen Kampfbunds (ISK) gegründet worden war, um Geld für die Widerstandsarbeit gegen die Nazis zu verdienen. Sie wurde als Köchin und Bäckerin ausgebildet. Nach dem zweiten Weltkrieg entschloss sie sich, wie viele Mitglieder des ISK in England, in das Nachkriegsdeutschland zurückzukehren mit dem festen Vorsatz, dort aktiv am Aufbau einer demokratischen und sozialen Gesellschaft mitzuarbeiten. Zunächst machte sie eine Lehre als Verlagsbuchhändlerin bei der Europäischen Verlagsanstalt in Hamburg. Später arbeitete sie in der Büchergilde Gutenberg in Frankfurt. An allen Orten, an denen sie lebte, war sie auch politisch aktiv, zunächst bei den Jungsozialisten, später in den jeweiligen Ortsvereinen der SPD.

In einem Brief an die Leiter und Leiterinnen Sokratischer Gespräche schrieb sie kurz vor ihrem Tode, auf ihr Leben zurückblickend, dass die für sie maßgebenden Grundsätze Selbstbestimmung und Verantwortung gewesen seien: „Zur vernünftigen Selbstbestimmung gehört für mich, dass ich bei Entscheidungen, kleinen oder großen, schwierigen oder leichten, von der Art, dass ich mich frage: Soll ich das tun oder soll ich es nicht tun oder etwas anderes

tun? erst einmal reflektiere und überlege, welche Folgen die eine oder die andere Vorgehensweise haben würde, vor allen Dingen nicht nur für mich, sondern für alle, die von der Entscheidung in der einen oder anderen Richtung betroffen sind. Und ich überlege, welche Interessen dadurch befriedigt oder verletzt werden können. Manchmal geht es ganz schnell, manchmal ist das sehr schwierig. Aber ich finde es ganz wichtig zu reflektieren und vor allen Dingen, sich die Bedingungen bewusst zu machen, die in der jeweiligen Situation gegeben sind, also auch die Interessen und die Situation der anderen Menschen, auf die es einen Einfluss hat, was ich tue. Ich versuche dann zu einem Urteil darüber zu kommen, was besser ist und mich entsprechend zu verhalten, d.h. also eine Entscheidung in diese Richtung zu treffen.“

Von dieser inneren Haltung war auch ihre zwanzigjährige Tätigkeit bei der Friedrich-Ebert-Stiftung in Bonn geprägt. Zuerst betreute sie internationale Stipendiaten, später Entwicklungsprojekte in unterschiedlichen Ländern, vor allem aber in Afrika. Nachhaltigkeit und Selbstverantwortlichkeit waren bei dieser Arbeit für sie grundlegende Maximen. Ein starkes Bemühen um soziale Gerechtigkeit und um Verständigung auf internationaler und interkultureller Ebene prägte ihre Arbeit in der Friedrich-Ebert-Stiftung. Diese Werte verfolgte Nora Walter auch nach ihrer Pensionierung. In ihrer ehrenamtlichen Arbeit, vor allem in der GSP und der PPA, wurde dies immer wieder deutlich.

Im Sokratischen Gespräch sah sie eine ausgezeichnete Methode sich in Selbstbestimmung und soziale Verantwortung einzuüben und zugleich zur Verständigung mit anders denkenden Menschen zu gelangen. Ihre Lebensmaximen hat sie oft mit dem Vorgehen im Sokratischen Gespräch verglichen. In der zweiten Hälfte ihres Lebens wurde dann folgerichtig die Förderung des Sokratischen Gesprächs und dessen Verbreitung auch auf internationaler Ebene ihre zentrale Aufgabe. Sie interessierte zahlreiche jüngere Menschen für das Sokratische Gespräch und organisierte als zweite Vorsitzende der GSP und PPA zahllose politische und sokratische Veranstaltungen. Dabei war sie allen Interessierten immer eine hilfreiche und verständnisvolle Ansprechpartnerin.

Im Jahr 2000 setzte sie sich – schon gezeichnet von ihrer Krankheit – noch mit all ihren Kräften für die Durchführung der „3rd In-

ternational Conference on Socratic Dialogue“ ein, die in der Evangelischen Akademie in Loccum stattfand, und konnte mit Freude im Kreise vieler Freunde erleben, wie mehr als 100 Teilnehmer und Teilnehmerinnen aus unterschiedlichen Arbeitsbereichen und verschiedenen Ländern sich miteinander verständigten.

Auf die Verständigung der Menschen untereinander und auf Einigkeit darüber, was die Grundlagen eines vernünftigen und selbstbestimmten Zusammenlebens aller Menschen sein sollen, kam es ihr immer mehr und immer deutlicher an.

1998 und 1999 veranstaltete die GSP für den Kreis der sokratischen Leiter und Leiterinnen zwei Fortbildungstagungen in der Akademie Frankenwarte in Würzburg, die dem Thema „Verständigung im Sokratischen Gespräch und im Metagespräch“ gewidmet waren.

1998 waren auch Vertreter der Themenzentrierten Interaktion nach Ruth Cohn eingeladen. Mit ihnen wurden Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Methoden und der Verständigung in den jeweiligen Gruppen diskutiert. Aus dieser Tagung ist der Beitrag von Konrad Thomas hervorgegangen. Auch der Beitrag von Barbara Neißer bezieht sich teilweise auf diese Tagung, er bildet zugleich eine Brücke zur Tagung im Jahre 1999, bei der es im Wesentlichen um die unterschiedlichen Funktionen und Gestaltungsmöglichkeiten des Metagesprächs ging, des Gesprächs über das Sokratische Gespräch. Eine besondere Beachtung fanden das Strategiegelgespräch und das Analysegespräch. Auf diese Tagung beziehen sich die Beiträge von Peter Brune und Pieter Mostert, von Horst Gronke, Klaus Roß und Hans Bolten.

Im zweiten Teil des vorliegenden Bandes finden sich Berichte über Erfahrungen mit dem Sokratischen Gespräch in der Sozialarbeit mit Gefangenen und in der internationalen und interkulturellen Bildungsarbeit.

Die sich in diesen Beiträgen spiegelnde Auseinandersetzung mit der sokratischen Methode hat Nora Walter sehr intensiv begleitet. Immer wieder hat sie die Wichtigkeit des Vertrauens für die Verständigung betont. Sie selbst hatte viel Vertrauen in die Entwicklung von jungen Leitern und Leiterinnen und in die zukünftige Bedeutung des Sokratischen Gesprächs in unserer Medien- und Informationsgesellschaft. Die persönliche direkte Kommunikation und die

sachlich folgerichtige und überzeugende Argumentation heben sich in Funktion und Struktur immer deutlicher ab von der indirekten digitalen Kommunikation, die fast alle Arbeitsbereiche unserer Gesellschaft dominiert. Zur demokratischen Teilhabe in der Gesellschaft und zur kulturell bedeutsamen Kommunikation ist jedoch das direkte argumentative Gespräch unverzichtbar. Nora hat dies in ihrer Person immer verdeutlicht, und von ihrer sokratischen und ethischen Haltung waren gerade jüngere Menschen sehr beeindruckt. Humanität, Gleichberechtigung und Ehrfurcht vor dem Leben sowie Freundschaft und Vertrauen wusste sie in ihrem Handeln ebenso konsequent zu leben wie in ihren rationalen Argumentationen kompromisslos zu verfechten. Ihre Lebensklugheit und ihre sokratische Haltung basierten – wie sie selbst sagte – nicht auf Theorien oder Bücherwissen, sondern auf der praktischen Lebenserfahrung und der selbstständigen Reflexion.

Auch in diesem Sinne sind die Autoren und Autorinnen des vorliegenden Bandes Nora Walter verpflichtet. Ihre Beiträge basieren auf Erfahrungen im und mit dem Sokratischen Gespräch. Diese Erfahrungen im Lichte von Theorien zu reflektieren und zu kommunizieren, soll zur besseren Verständigung derjenigen beitragen, die sich das Sokratische Gespräch ebenso wie Nora Walter zur Aufgabe gemacht haben.

Hannover, Köln, August 2003

Dieter Krohn, Barbara Neißer

Horst Gronke

Mit Ariadne im Labyrinth der Verständigung

Sokratische Argumentation und sokratisches Analysegespräch

„Ariadne gestand dem Theseus ihre Zuneigung in einer geheimen Unterredung und händigte ihm einen Knäuel Faden ein, dessen Ende er am Eingange des Labyrinthes festknüpfen und den er während des Hinschreitens durch die verwirrenden Irrgänge in der Hand ablaufen lassen sollte, bis er an die Stelle gelangt wäre, wo der Minotaurus seine grässliche Wache hielt. ... Theseus ward mit all seinen Gefährten von Minos in das Labyrinth geschickt, machte den Führer seiner Genossen, erlegte mit seiner Zauberwaffe den Minotaurus und wand sich mit allen, die bei ihm waren, durch die Hilfe des abgespulten Zwirns aus den Höhlengängen des Labyrinthes glücklich heraus.“¹

Argumentationen werden häufig wie eine Rechenaufgabe aufgefasst oder bestehen in der bloßen Anwendung eines vorgefertigten Logikkalküls. Argumentation wird als Technik, als technisches Mittel, verstanden. Diese Form des Denkens hat in vielen Situationen einen guten Sinn, besonders bei den häufigen Mittel-Zweck-Überlegungen, die wir innerhalb unserer alltäglichen Lebenswelt anstellen müssen. Wenn A der Zweck meines Tuns ist (z.B. das Erreichen eines Reiseziels), dann ist B das geeignete bzw. ungeeignete Mittel dazu (z.B. die Benutzung bestimmter Beförderungsmittel). Die technisch-praktische Argumentation dreht sich um die Bestimmung des richtigen Mittels B zur Erreichung eines Zweckes A, wobei diese Bestimmung im Allgemeinen als unproblematisch angesehen wird. Auch wenn, wie etwa in den Natur- und Biowissenschaften oder in den komple-

1 Schwab 1975, Erster Teil, Fünftes Buch, 214.

nen wirtschaftlichen Systemzusammenhängen, hier und da eine schnelle Lösung nicht in Sicht ist, geht man davon aus, dass irgendwann, und sei es nach langwährenden Forschungsprozeduren, eine definitive Antwort auf die Mittelfrage gegeben werden kann. Man vertraut – wie sich gezeigt hat, oft nicht zu Unrecht – auf den „sicheren Gang der Wissenschaft“ bzw. den gesunden Menschenverstand.

Es gibt praktisch-relevante Argumentationen, bei denen sich die Lage in zweierlei Hinsicht schwieriger gestaltet, nämlich Argumentationen, bei denen sowohl die Mittel zur Erreichung eines Zweckes als auch der Zweck selbst *prinzipiell* unsicher sind. Im Alltag begegnen uns solche Argumentationsherausforderungen, wenn das in technisch-praktischer Argumentation offensichtlich fehlerfrei bestimmte Mittel (z.B. Vereinbarungen) aus zunächst unerfindlichen Gründen nicht zum gewünschten Ergebnis (z.B. der Einhaltung von Vereinbarungen) führt, wenn es abgelehnt wird, obwohl es zum gewünschten Ergebnis führt, oder wenn der Zweck, der erreicht werden soll, unklar ist bzw. in Misskredit gerät. Hier gleicht die Argumentation mitunter einem Umherirren in einer Schattenwelt, dessen Ziel ebenso wie die Wege, die es beschreitet, im Dunkeln liegen. Schnell geraten die Argumentierenden in Verzagtheit, Ungeduld, Unzufriedenheit. Manche ziehen daraus die Konsequenz, den Weg der vernünftigen Argumentation zu verlassen oder der Komplexität der labyrinthischen Situation durch andersartige – entlastende – Verhaltensweisen zu trotzen: bekundete intuitive Erkenntnis, vermeintliche göttliche Eingebung, spirituelle Meditation – und wessen man sich sonst noch auf den interkulturellen, interreligiösen und interhistorischen Märkten bedient. Diese Reaktion, die auch in der Entzauberungsgeschichte des Abendlandes immer wieder in Schüben aufgetreten ist, ist nachvollziehbar. Man möchte sich gern ohne den Gegenwind der Sinnkritik in den Erkenntnishimmel schwingen – sich etwa auf den *metaphysischen* Platon berufend, vor dessen hybrider Überschreitung der Erfahrungsgrenzen schon Kant gewarnt hat:

„Die leichte Taube, indem sie im freien Fluge die Luft teilt, deren Widerstand sie fühlt, könnte die Vorstellung fassen, dass es ihr im luftleeren Raum noch viel besser gelingen werde. Ebenso verließ Plato die Sinnenwelt, weil sie dem Verstande so *enge Schranken setzt*,

und wagte sich jenseits derselben, auf den Flügeln der Ideen, in den leeren Raum des reinen Verstandes.“²

Sicher, Intuition und Glaube können wichtige, mitunter unerlässliche Antriebskräfte für Erkenntnissuche sein – Leonard Nelson spricht vom Wahrheitsgefühl –, sie können aber nicht *als* Erkenntnis, nicht als Alternative zur argumentativen Erkenntnis gelten. Für den aufgeklärten Menschen der Moderne scheiden Zauberwege ebenso wie für Sokrates, den Nestor der Aufklärung, aus – und damit erst recht für heutige sokratisch Argumentierende. Ein autonomer Mensch, der nicht Glauben für Wissen ausgibt, lässt, wenn es um Fragen der Erkenntnissicherung geht, nichts anderes gelten als das bessere Argument – oder wie es der platonische Sokrates sagte:

„... dieser doch meint zu wissen, da er nicht weiß, ich aber wie ich eben nicht weiß, so meine ich es auch nicht. Ich scheine also um dieses wenige doch weiser zu sein als er, dass ich, was ich nicht weiß, auch nicht glaube zu wissen.“³

Dieser Auffassung blieb Sokrates auch dann noch treu, als er ihre Konsequenzen, die Einkerkering und die drohende Vollstreckung des Todesurteils, zu tragen hatte:

„Denn nicht jetzt nur, sondern schon immer habe ich ja das an mir, dass ich nichts anderem von mir gehorche, als dem *lógos*, der sich mir bei der Untersuchung als der beste zeigt.“⁴

Verhalten wir uns in diesem Sinne sokratisch, gibt es keinen anderen Weg als den der argumentativen Verständigung, mag diese selbst auch eine verwirrende Struktur aufweisen. Wenn sich die Bestimmung von Mitteln und Zwecken verzwickelt gestaltet, wenn sich die Argumentation permanent in Paradoxien und Aporien verfängt, dann tendiert ernsthaftes Denken dazu, reflexiv zu werden: es bedenkt seine eigenen Erkenntnismittel in der Argumentation begleitend mit. Die protreptischen Einlassungen von Sokrates hatten eben diese Umstellung der Denkhaltung zum Ziel: Verlasse nicht, wenn

2 Kant, KrV, B8 f.

3 Platon, Apologie, 21d.

4 Platon, Kriton, 46d.

es schwierig wird, den Weg des Logos, sondern denke tiefer nach, philosophiere!

Der systematisch stimmige Durchbruch zu einem reflexiven Denken ist eigentlich erst Immanuel Kant wirklich gelungen – mit seinem „kritischen“ Weg, der die transzendenten Bedingungen, nämlich die Grenzen und die Bedingungen der Möglichkeit von Erkenntnis (mit-) untersucht – ohne(!) hierbei auf metaphysische Denkformen, die im Jenseits der Argumentation wildern, zurückzugreifen. Die Kant-Kenner wissen, dass das eine komplizierte und höchst anspruchsvolle Sache ist, etwas womit sich Fachphilosophen und -philosophinnen an den Universitäten lange beschäftigen. Diese intensive Beschäftigung macht es möglich, dass sie schon viele ausgetretene Pfade vor Augen und die labyrinthische Struktur schon tiefer erschlossen haben.

Für den Menschen der alltäglichen Lebenswelt, der auf das Denken in die Handlungswelt hinein angewiesen und daher auch an diese Denkhaltung gewöhnt ist, stellt sich der reflexive Weg komplizierter dar. Er bewegt sich sozusagen ohne reflexive Wegweiser im Geflecht der Irrgänge. Immer wieder tastet er sich vor, vorsichtig Schritt vor Schritt setzend, hin und wieder aber auch voller Ungeduld losstürmend, um häufig genug in Sackgassen zu enden – und darum zuweilen zu verzagen und – leider häufig genug – das ganze Unternehmen ad acta zu legen. Das Denken in gewohnten Bahnen ist ein mächtiger Gegner des reflexiven Denkabenteuers.

Homer hat in der Odyssee dem Helden (und Draufgänger) Theus für seine gefährliche Exkursion in das Minotaurus-Labyrinth, aus dem noch nie jemand lebend herausgekommen war, eine Beraterin zur Seite gestellt. Die Liebe der Ariadne beschert ihm den Rat, ein am Eingang festzuknüpfendes Fadenknäuel mit in das Labyrinth zu nehmen, es beim Fortschreiten aufzurollen und bei dem Weg zurück der Spur des aufgerollten Fadens zu folgen. Der Ariadnefaden verleiht eigentlich erst dem im Zeichen des Heldentums und des Ruhms stehenden Abenteuer der Exkursion einen vernünftigen und umsichtigen Charakter.

Sollte man sich nicht wünschen, dass auch den Abenteurern der Weisheitsliebe resp. des reflexiven Denkens eine liebende Ariadne zur Seite stünde? Wie könnte der Ariadnefaden gesponnen werden, der den Argumentierenden bei ihrem ungewissen Voranschreiten

die Zuversicht verleiht, sich nicht im Netz der Fragen, der Einfälle, der Zweifel, des Unverständnisses, der Gründe und Gegengründe usw. zu verfangen? Anders gefragt: Was bzw. welches Verfahren ermöglicht es den reflexiv Denkenden, die versuchten Erkenntniswege wieder ein Stück weit zurückzugehen, um von sicheren Haltepunkten aus immer wieder von Neuem die verschlungenen Wege zur Wahrheit auszukundschaften?

Für das *Sokratische Gespräch*, in dem die Teilnehmer das Risiko eigenständiger Wahrheitssuche, gleichsam ohne *Vor-Denker nachzudenken*, auf sich nehmen, bietet sich die Orientierung an reflexiven Argumentationsmodellen und die Verwendung des diese Modelle angemessen berücksichtigenden *sokratischen Analysegesprächs* an. Das Analysegespräch befähigt nämlich dazu, die einzelnen Argumentationsschritte im intervallartigen Rückschreiten so miteinander zu verknüpfen, dass sich ein stimmiger und dem eigenen Denken bewusster Argumentationsfaden herauspinnt.⁵

Ich knüpfe diesen sokratischen Ariadnefaden, indem ich im Gang durch paradigmatische Modelle für reflexive Argumentation die Grundstrukturen der für das Sokratische Gespräch maßgeblichen *dialogischen Pragmatik des Argumentierens* herausarbeite (1). Eine knappe Skizze der modernen Form des neo-sokratischen *Sachgesprächs* und des relationalen Gefüges seiner *Begleitgespräche* (Meta-, Methoden-, Strategie-, Analysegespräch) (2) bereitet den Boden für die Erläuterung des sokratischen Analysegesprächs samt des für seine Anwendung in sokratischen Gesprächsveranstaltungen entwickelten Visualisierungsmodells des *Dialogramms* (3).

5 Die Metapher des Ariadnefadens wird gelegentlich verwendet, um die Tätigkeit des Philosophierens zu charakterisieren. Vgl. etwa Martens 2000.

Ariadne knüpft den Argumentationsfaden: Der Weg zur dialogischen Pragmatik des Argumentierens

Das Abenteuer der sokratischen Wahrheitssuche

Nicht nur die sokratische Argumentation sondern jede Argumentation, die auf dem unsicheren Boden von immer erst noch auszuweisenden Erkenntnisvoraussetzungen gründet, ist ein Abenteuer – oder sie *könnte* ein Abenteuer sein, wenn fehlendes Selbstvertrauen nicht die ängstliche und in vielen Bildungsanstalten provozierte Vermeidungsreaktion sowohl der Lernenden als auch der Lehrenden hervorriefe, vorschnell Halt bei verbrieftem und tradiertem Lehrwissen zu suchen.⁶ Natürlich können wir im Handlungs- und Entscheidungsraum des Alltags und auch in der täglichen Wissenschaftspraxis nicht ständig in diesem Sinne auf Abenteuerreise gehen. Wir sind, wo es darum geht, direkt zu handeln und ergebnisbezogen zu funktionieren, darauf angewiesen, deduktiv (von gesicherten allgemeinen Sätzen zu konkreten Einzelsätzen gelangend) sowie induktiv (vom Einzelfall gewohnheitsmäßig auf allgemeine Gesetzmäßigkeiten schließend) zu denken.

Wo sich uns aber *Freiräume* des reflexiven Denkens auftun oder wir sie uns nehmen (sollten), gibt es keinen Grund, sich auf diese – scheinbar sicheren – Denkweisen zu beschränken.⁷ Das gilt zumal

6 Wie Unterricht als Lernabenteuer begriffen werden kann, beschreibt Rainer Loska in seinem Buch „Lernen ohne Belehrung“.

7 Georg Pichts Kritik des Lehrbetriebs in Gegenüberstellung zur *theoría* scheint wenig von ihrer Aktualität eingebüßt zu haben – und gleichwohl nicht eine vollends befriedigende Antwort auf die gegenwärtige Bildungskrise nahe zu legen: „Dieselbe, von allen Verwirrungen des Gemüts befreite, in sich erfüllte Ruhe der Seele findet der Philosoph im staunenden Betrachten dessen, was göttlich ist, in der Theorie. Dieses reine Ruhen in sich selbst ist jener Zustand, den Aristoteles ‚unsterblich‘ nennt. Er trägt bei ihm den schlichten Namen *scholé* – die Muße – im Gegensatz zur Rastlosigkeit – *ascholía* – des praktischen Lebens. Die Scholastiker haben davon ihren Namen; dass auch die Schule davon ihren Namen hat, möchte man lieber verschweigen.“ (Picht 1969, S. 135). Wie eine Erziehung zu Selbstvertrauen und Verantwortungsbewusstsein aus diskurspragmatischer Hinsicht begründet werden und prinzipiell angelegt sein könnte, habe ich darzulegen versucht in Gronke 2001. Siehe auch Böhler 2001 und Burckhart 1999.

im Bereich des praktischen Argumentierens, das aufgrund der gegenüber theoretischem Argumentieren (z.B. in den Naturwissenschaften) größeren Unsicherheit (weil sich hier die Dinge „so oder auch anders verhalten können“) eine stärkere interne Tendenz zum reflexiven Denken aufweist. Diese Tendenz mag erklären, warum beim platonischen Sokrates das praktische Erkenntnisinteresse das theoretische Erkenntnisinteresse deutlich überwiegt.

Wie man ins reflexive Denken hineinkommen und welche Methode man hierbei wählen kann, werde ich daher im Ausgang von Konzeptionen *praktischen* (d.h. auf das Handeln des Menschen bezogenen) Argumentierens beleuchten, allerdings ohne damit eine Beschränkung des reflexiven Denkens auf die Dimension des Handelns nahe legen zu wollen.

Wir kennen aus vielen praktischen Diskussionen das Phänomen, dass sie entweder in einen reinen Meinungs austausch entgleiten (dementsprechend nicht wirklich ernst genommen werden) oder sich zu einer diffizilen und komplizierten Analyse kleinstteiliger Begründungsschritte entwickeln (dementsprechend die Diskussionspartner überfordern oder gar langweilen, wodurch sie an der Anwendungsrelevanz praktischen Argumentierens zu zweifeln beginnen). Hier helfen überschaubare Modelle, die einen roten Faden in der Diskussion methodisch vorzeichnen. Klassische Orte für ein solche Modelle findet man bei Platon und Aristoteles.

Aristoteles' Theorie der praktischen Argumentation: Der praktische Syllogismus und das Stadionmodell

In seiner *Nikomachischen Ethik* bestimmt Aristoteles die sittliche Klugheit als ein Zusammenspiel des verinnerlichten Wissens um die allgemein guten Verhaltensweisen in der Gesellschaft (ethische Tugend) mit dem Wissen der konkreten Umstände. Die *sittliche Klugheit* weiß, wie man die eigene tugendhafte Haltung (als Verinnerlichung eines Normen- und Wertsystems) auf den konkreten Fall anwendet. Aristoteles' Verfahren, zu einem richtigen Handeln im Einzelfall zu gelangen, wird als *praktischer Syllogismus* bezeichnet. Des-

sen Grundlage bildet eine allgemeine Handlungsorientierung (Norm, Wert). Diese wird mit dem kennzeichnenden Merkmal einer Situation/Tatsache verknüpft. Daraus folgt dann die Handlungsentscheidung. Aristoteles gibt ein simples Beispiel für einen praktischen Syllogismus⁸:

- „Wenn man alles Süße kosten soll (allgemeine Prämisse)
- und dieses da als Einzelnes süß ist (konkrete Prämisse),
- so wird der, der dazu in der Lage ist und nicht gehindert wird, dies gleichzeitig auch notwendigerweise tun (konkludierende Handlung).“⁹

Liest man diesen praktischen Syllogismus strikt deduktiv, ergeben sich zwei Schwierigkeiten. Zum einen ist es in den meisten Fällen schwierig, eine Norm bzw. einen Wert (oder mehrere Normen bzw. Werte) [allgemeine Prämisse] eindeutig einer Situation bzw. einem Situationsmerkmal [konkrete Prämisse] zuzuordnen. Zum anderen ist es häufig umstritten, ob und in welchem Rahmen die Norm bzw. der Wert [allgemeine Prämisse] gültig ist. Bei strikt deduktiver Auslegung vermittelt das Modell die unwirkliche Fiktion, zu moralischen Urteilen könne man durch rein deduktives Schließen nach Art eines Algorithmus gelangen.

Aristoteles, der die praktische Philosophie als gegenüber der theoretischen Philosophie eigenständigen Reflexionsbereich betrachtet, war sich darüber im Klaren. Das streng deduktive Verfahren (apódeixis) will er nur auf die Sache der „Wissenschaft“ (epistémē) angewendet wissen, nämlich auf das, was sich nicht anders verhalten kann, als es tut, auf das, was aus Notwendigkeit ist. Hier, bei der theoretischen Erkenntnis, so meint Aristoteles, können wir von sicheren allgemeinen Prämissen aus beweisen.

„Wo nämlich eine bestimmte Überzeugung vorliegt und man die Prinzipien kennt, da ist Wissenschaft. Wüsste man diese nicht gewisser als den Schlusssatz, so hätte man die Wissenschaft nur zufällig.“¹⁰

8 Die in Klammern gefassten Einschübe in folgendem Zitat sowie dessen Aufgliederung stammen von mir.

9 Aristoteles, Nikomachische Ethik, 1147 a, 29-31.

10 Nikomachische Ethik, 1139 b, 33-35.

Um die Anwendbarkeit des Verfahrens des praktischen Syllogismus zu gewährleisten, hat es Aristoteles in ein umfassenderes und grundlegenderes Begründungsmodell, das dem Unsicherheitsfaktor praktischen Argumentierens gerecht wird, integriert. Ich nenne es das *Stadionmodell*.

„Wir dürfen nicht übersehen, dass ein Unterschied besteht zwischen den Untersuchungen, die von den Anfängen ausgehen, und denen, die zu den Anfängen hinführen. Mit Recht pflegte denn auch Platon die Frage zu stellen und zu untersuchen, ob der Weg von den Anfängen kommt oder zu ihnen geht, so wie wenn man im Stadion von den Preisrichtern zur Wendemarke läuft oder umgekehrt. Man muss nämlich vom Bekannten beginnen. Dies ist aber ein Doppeltes: ein Bekanntes für uns und ein Bekanntes an sich. Wir werden wohl mit dem für uns Bekannten anfangen müssen.“¹¹

Aristoteles, seinem Ruf als lebensweltlich orientiertem Universalgelehrtem alle Ehre machend, gebraucht hier das Bild des olympischen Doppellaufs „mit Start im Westen um ein Wendemal und Rückkehr zur Startlinie“¹², um sein Modell für reflexives praktisches Argumentieren, die sogenannte *Epagoge*¹³, zu veranschaulichen. Es genügt wohl für unsere Zwecke, die Quintessenz des Stadionmodells in kurzen Strichen anhand der folgenden beiden analogen Skizzen zu erläutern.

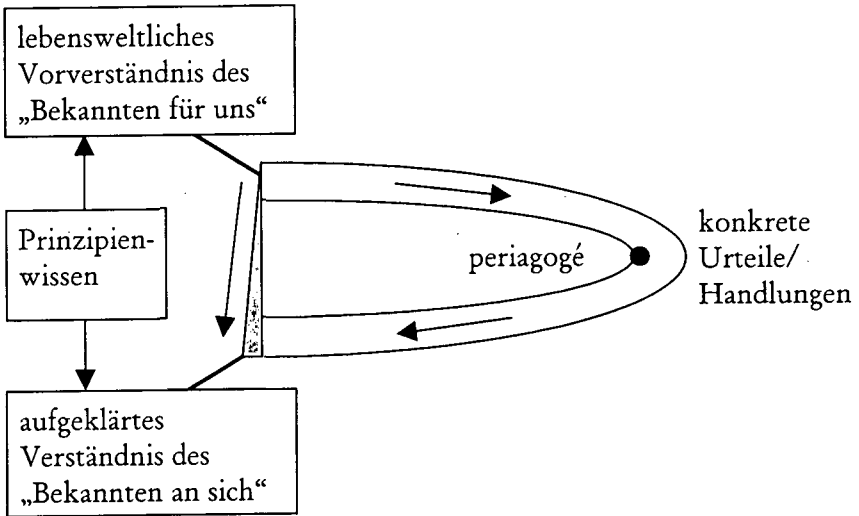
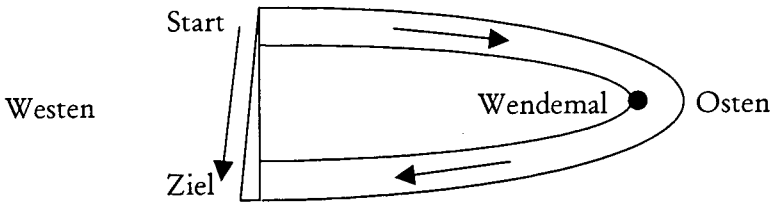
11 Nikomachische Ethik, 1095 a, 31-1095 b, 4.

Ich hätte diese aristotelische Konzeption nicht angemessen würdigen können ohne die korrigierenden Übersetzungshinweise meines damaligen Saarbrücker Lehrers Karlheinz Ilting zur Ausgabe der Nikomachischen Ethik von Olof Gigon.

12 Weiler 1981, S. 151.

13 Es richtet immer wieder Verwirrung in der Aristoteles-Deutung an und verleitet zu modernistischen Fehldeutungen, wenn dieses Modell als „Induktion“ gekennzeichnet wird.

Das Stadionmodell:

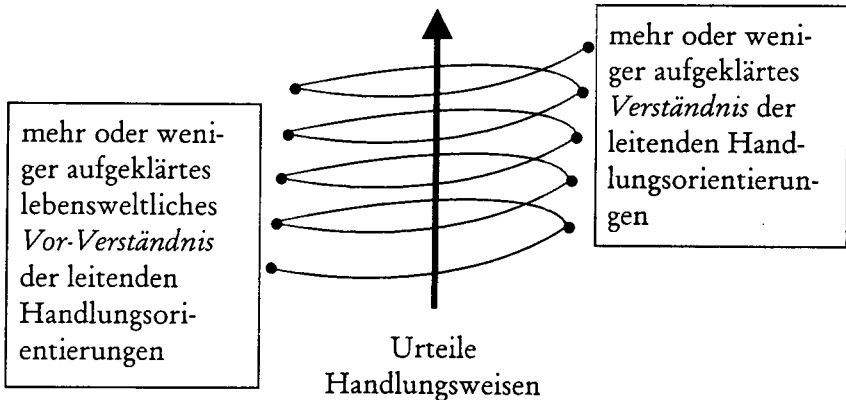


Analog zum Wettkämpfer, der vom Startpunkt zur Wendemarke und dann wieder zurück zum Ausgangspunkt läuft, soll auch der praktisch Argumentierende voranschreiten. Er fängt mit seiner, auf ein Urteil oder eine Handlung zielenden Argumentation nicht am Nullpunkt an, sondern an einem Ausgangspunkt, an dem ihm (aufgrund von Erziehung, Tradition, Kultur) schon eine Menge an Wissen „bekannt“ ist. Wir können nämlich immer schon konkret urteilen und handeln (und tun das ja auch tagtäglich), auch wenn wir unser Wissen häufig nur „dunkel“, als situatives Vorverständnis z.B.

unserer grundlegenden Handlungsorientierungen (Prinzipien), haben. Die Welt ist uns, um es in den Worten Heideggers zu sagen, bereits vor aller Wissenschaft und expliziter Argumentation „erschlossen“. Daher vollziehen wir den praktischen Syllogismus immer schon unausdrücklich, wenn wir handeln.

Um die Prinzipien in reflexiver Einstellung (Einstellung der *peiragogé* als Umkehrung des Denkens) zu ermitteln, sind wir nicht auf eine abstrakte Begründung oder gar willkürliche Setzung „erster Sätze“ angewiesen, sondern können den Weg des praktischen Syllogismus von unseren konkreten Urteilen bzw. Handlungen aus gleichsam zurückverfolgen. Hierbei klären wir auf, was uns schon zuvor irgendwie bekannt war – und wir klären zugleich auf, was von diesem „Bekanntem für uns“ den Titel eines „Bekanntem an sich“ – nämlich der in den tugendhaften Haltungen verkörperten allgemein gültigen Prinzipien, verdient. Es wird hierbei fortwährend ein Rest an Aufklärungsbedarf bleiben, deshalb müssen wir den Stadionlauf (Vorverständnis – Urteil/Handlung – Verständnis), wenn auch von einem nun aufgeklärteren Vorverständnis aus, von Neuem beginnen usw. Reflexive praktische Argumentationen haben eine zirkuläre Struktur, die Struktur einer „hermeneutischen Spirale“.¹⁴

Das hermeneutische Spiralmodell der Verständigung:



14 Vgl. etwa in: Schwemmer 1980, dort innerhalb der Kapitels „Vorverständigung“, das Unterkapitel „Die ‚hermeneutische Spirale‘ von Vorverständnis und Verständnis“, S. 21-36.

Platons Modell kritisch-reflexiven Argumentierens: Sokratische Elenktik als Erinnerungskunst

Was Aristoteles theoretisch nachgebildet hat, hatte in gewisser Weise schon in den platonischen Dialogen praktische Gestalt gefunden. Die sokratische Argumentationsweise geht sogar noch über die aristotelische hinaus, weil sie deren konventionalistische Struktur (teilweise) aufhebt. Aristoteles – und in moderner Nachfolge der konservative Neoaristotelismus¹⁵ – spricht ja der reflexiv-praktischen Argumentation die Geltungskraft einer wissenschaftlichen, wahrheitsfähigen Argumentation ab. Es sei nicht möglich, das „von Natur aus Richtige“ zu erkennen, man müsse sich vielmehr damit begnügen, das in der (Stadt-)Gemeinschaft (Polis) Übliche (Ethos) im Sinne einer Differenzierung des common sense zu entbergen.¹⁶ Allenfalls könne eine gewisse kritische Distanzierung gegenüber der faktisch etablierten Sittlichkeit erreicht werden, indem man sich an einigen allgemein als vorbildhaft geltenden Männern orientiert. Denn das „Beispiel“ des „sittlich klugen Mannes“ (phronimós, spoudaios), bei dem Klugheit und charakterliche Tugend in optimaler Weise zusammentreffen, bilde so etwas wie ein maßgebendes Zwischenglied im Spannungsbereich von Tradition (nomos) und (Vernunft-)Natur (physis).

Auf die Begrenztheit solcher Konstruktionen hatte der „Sokrater“ Kant in einer berühmten Stelle seiner „Grundlegung zur Metaphysik der Sitten“ hingewiesen, in der er jedes vermeintliche Vorbild, selbst Jesus, dem Prüfstein der Vernunftkritik unterstelle:

„Man könnte auch der Sittlichkeit nicht übler raten, als wenn man sie von Beispielen entlehnen wollte. Denn jedes Beispiel, was mir davon vorgestellt wird, muss selbst zuvor nach Prinzipien der Moralität beurteilt werden, ob es auch würdig sei, zum *ursprünglichen* Beispiele, d. i. zum Muster zu dienen, keineswegs aber kann es den Begriff derselben zu oberst an die Hand geben. Selbst der Heilige des Evangelii muss zuvor mit unserem Ideal der sittlichen Vollkommenheit verglichen werden, ehe man ihn dafür erkennt; auch sagt er

15 Vgl. Schnädelbach 1986.

16 Vgl. Böhler 1984.

von sich selbst: was nennt ihr mich (den ihr sehet) gut, niemand ist gut (das Urbild des Guten) als der einige Gott (den ihr nicht sehet). Woher haben wir aber den Begriff von Gott, als dem höchsten Gut? Lediglich aus der Idee, die die Vernunft a priori von sittlicher Vollkommenheit entwirft, und mit dem Begriffe eines freien Willens unzertrennlich verknüpft.“¹⁷

Daher – so folgert Kant gegen den Zeitgeist, der die Leute gern durch popularisierendes Anschaulichmachen betört – ist es unkritisch, das „wahre Original, das in der Vernunft liegt, bei Seite zu setzen und sich nach Beispielen zu richten.“¹⁸

Im Kern hatte schon Sokrates die Orientierung an Beispielen, an Vorbildern, an dem, was die verbreitete Meinung der Leute ist, grundlegend distanziert. Ein Musterstück für die Sokratische Argumentationsweise, zugleich ein Paradestück zur Entwicklung der Sokratischen *Was ist X-Frage* und der daraus resultierenden Verwirrung seiner Gesprächspartner, liefert der Dialog *Laches*¹⁹. Im Gespräch mit den beiden Offizieren Nikias und Laches über die richtige Erziehungskunst, in dem es um die zu erlernende Tüchtigkeit, besonders die Tapferkeit geht, lässt Sokrates das Anführen von Beispielen („Denn wenn jemand pflegt in Reihe und Glied Stand haltend die Feinde abzuwehren und nicht zu fliehen, so wisse dass ein solcher tapfer ist.“) nicht als Antwort gelten. Ihm geht es um eine allgemein gültige Bestimmung, um ein Prinzip, das für alle Situationen, nicht nur für bestimmte, etwa Kriegssituationen, gilt. Vernunftgründe, nicht herbeigezogene Beispiele, müssen gegeben werden.

Das ist, da eine solche Untersuchung doch unvermeidlich von der konkreten Lebenswelt, dem „Bekanntem für uns“, ausgehen muss, ein schwieriges Geschäft. Sokrates begegnet dieser Herausforderung einer radikalen *periagogé* bzw. eines reflexiven Einstellungswechsels, den Platon im Höhlengleichnis veranschaulicht²⁰, mit einer besonderen Methode: der *elenktischen Hypothesis-Methode*. Diese Methode verläuft in drei Argumentationsschritten:

17 Kant, GMS, 408 f.

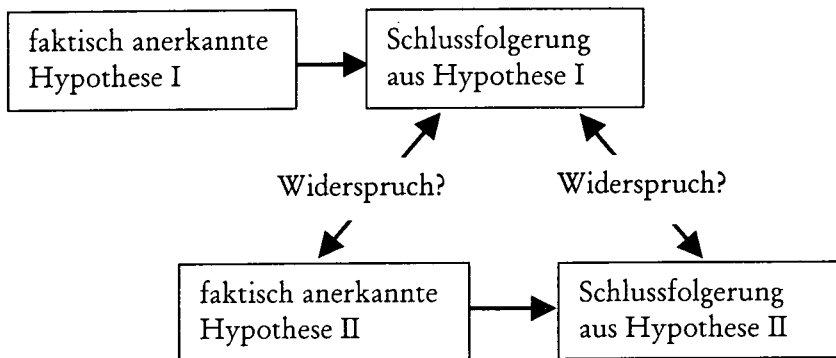
18 Vgl. Kant, GMS, 409 f.

19 Hier *Laches*, 189d–193d.

20 *Politeia*, 514a–518b.

- (1) Zunächst wird *eine Hypothese aufgestellt* – nicht irgendeine Hypothese, sondern eine, die für die Ausübung und das Selbstverständnis der eigenen Lebens- und Berufspraxis von konstitutiver Bedeutung, also unverzichtbar, sein soll.
- (2) Im nächsten Schritt sichert Sokrates – wo nötig – *die faktische, wohl überlegte Anerkennung dieser Hypothese* durch den Gesprächspartner, etwa mit Fragen wie „Hast du dir das auch gut überlegt?“, „Bist du wirklich sicher?“, „Ist das deine wirkliche Meinung?“ usw.
- (3) Schließlich wird geprüft, ob die logischen Folgerungen aus dieser Hypothese mit anderen Hypothesen bzw. Folgerungen aus diesen, die nach faktischer Auffassung ähnlich tief verankerten konstitutiven Status aufweisen, *zusammenstimmen bzw. kohärent sind*. Ergeben sich Widersprüche, muss die Untersuchung von Neuem, mit veränderten Definitionsvorschlägen, aufgenommen werden.

Die elenktische Hypothesis-Methode von Sokrates:



Die Hypothesis-Methode darf nicht als ein technisches Verfahren verstanden werden, das im Prinzip rein monologisch durchgeführt werden könnte. Sie ist von vornherein auf die soziale, kommunikative Praxis hin orientiert, und zwar auf eine Weise, die ihrem Charakter als gemeinschaftliche Geltungsprüfung und Wahrheitssuche gerecht werden soll. Während Aristoteles die Gemeinschaft (als Träger des common sense) nur *als Untersuchungsgegenstand* hat, die so-

phistischen Rhetoriker die Gemeinschaft nur *als Überredungsoffer* sehen, wird sie bei Sokrates *zum wirklichen Gesprächspartner*, der selbst mit Gründen und Gegengründen an der dialogischen Untersuchung teilnimmt.

Damit in einem solchen Dialog mit seinem Hin und Her von Gründen und Gegengründen nicht der rote Faden verloren geht, man nicht wie in einem Labyrinth ziellos im Kreise herumgeht, muss immer wieder das Band zu den zurückliegenden Aussagen geknüpft werden. Die Sokratische *Elenktik* (Begründung durch Widerlegung) ist nicht nur zukunftsorientiert, sie ist in einem wesentlichen Teil *Erinnerungskunst*. Das verdeutlicht Sokrates etwa seinem Gesprächspartner Eutyphron (einem jener spirituellen Seher, die Sokrates in die argumentative Untersuchung hineinzuziehen versteht) in einem Gespräch über die Frömmigkeit – und begegnet damit auch dem verbreiteten Vorwurf, er drehe – wie Daidalos, der Baumeister des Labyrinthes von Minotaurus – den Leuten das Wort im Mund herum, anstatt ihnen aus dem Irrkreis herauszuhelfen:

„Und dies erklärend wunderst du dich noch, wenn sich zeigt, deine Erklärungen wollen nicht bestehen, sondern wandeln? und willst mich noch beschuldigen, ich der Daidalos, mache sie wandeln, da du doch selbst, weit künstlicher noch als Daidalos, sie gar im Kreise herumgehen machst? Oder merkst du nicht, dass die Rede rund herum gegangen sich nun wieder am alten Orte befindet? Denn du erinnerst dich doch, dass sich uns im vorigen das Fromme und das Gottgefällige nicht als einerlei gezeigt hatte, sondern als verschieden von einander? Oder entsinnst du dich dessen nicht einmal? (...) Also haben wir entweder vorher etwas fälschlich zugegeben; oder wenn damals gut, so behaupten wir jetzt nicht richtig.“²¹

Nicht viel später bricht Eutyphron, argumentativ in die Aporie getrieben, den Dialog – offensichtlich verärgert – ab. Den vernunft-skeptischen Argumentationspartnern des Sokrates macht zu schaffen, dass der sokratische Dialog kein unverbindliches Spiel mit frei erfundenen Thesen, die in den dialogischen Raum geworfen werden, ist, sondern direkt an die Lebenspraxis, d.h. an für die Aufrechterhaltung der Lebenspraxis elementare Auffassungen, anknüpft. Der sokratische *Dialog* ist immer auch dialogische *Praxis*, die sich auf die

21 Platon, Eutyphron, 15b.

sittliche Tüchtigkeit der areté als „Übereinstimmung von Erkennen und Vollbringen, von Denken und Handeln, von Wissen und Leben“²² richtet.

Damit nimmt er vorweg, was systematisch unentfaltet und nicht zuletzt aufgrund der Wirkungsmacht der übersteigerten Rhetorikverteufelung Platons für mehr als zwei Jahrtausende weitgehend verschüttet oder in den Dialog der Macht abgedrängt worden war: die rhetorisch- bzw. dialogisch-pragmatische Dimension des Redens und Argumentierens. Sie war seit Mitte des 19. Jahrhunderts vor allem durch den Sprachforscher Wilhelm von Humboldt und den Semiotiker Charles Sanders Peirce sowie im 20. Jahrhundert durch die Vertreter einer „Neuen Rhetorik“ (Chaim Perelman, Stephen Toulmin, Roland Barthes u.a.), der Sprachpragmatik (Ludwig Wittgenstein, Gilbert Ryle, Michael Polanyi), der Sprechakttheorie (John L. Austin, John R. Searle), der Praxeologie (Jakob Meloe, Gunnar Skirbekk, Knut Erik Tranøy), des dialogischen Konstruktivismus (Paul Lorenzen, Kuno Lorenz) und der dialogischen Pragmatik (Jürgen Habermas, Karl-Otto Apel u.a.) (neu-)entdeckt und mit sprachphilosophischen Mitteln ausdifferenziert worden.²³

Das dialogisch-pragmatische Argumentieren

Was bedeutet „rhetorisch-pragmatische Dimension des Denkens“? Damit ist nicht der alltagssprachliche Verständnis von „pragmatisch“ gemeint, sich ohne viel theoretisches Federlesen auf das Nützliche und Machbare zu konzentrieren, etwa in dem Sinne: „Gehen wir mal *pragmatisch* an die Sache heran.“ Als sprachphilosophischer Ausdruck begriffen, ist seine Herkunft aus dem Griechischen bedeutsam. „Pragma“ bedeutet „Handeln“. Sprache besteht nicht einfach aus „Wörtern“ und „Sätzen“, die wie Zahlen in der Mathematik in ein relationales Verhältnis miteinander gesetzt werden, sondern aus „Sprach- bzw. Sprech*handlungen*“, die innerhalb einer zusammenhängenden lebensweltlichen Verwendungspraxis ineinander

22 Picht 1969, S. 91.

23 Vgl. Böhler/Gronke 1994.

greifen. Sprache ist *Sprachgebrauch*, d.h. *Sprachpragmatik*. Daher ist das Verstehen jedes einzelnen Satzes abhängig von dem situativen Zusammenhang, in dem er verwendet wird. Dieses verständigungsermöglichende Kontextwissen, das man sich im alltäglichen Reden gewöhnlich nicht bewusst macht, nennt man auch den pragmatischen bzw. performativen Teil eines Redebeitrags. Wer reflexiv argumentiert, muss sich ihn vor Augen führen.

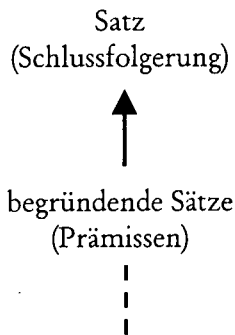
Ein simples, aber prägnantes Beispiel, das ich selbst vor Jahren erlebt habe: Ich hatte mich mit einem Freund bei mir zu Hause verabredet. Kurz vor der vereinbarten Zeit fiel mir ein, dass ich vor Geschäftsschluss noch schnell etwas einkaufen musste. Folglich heftete ich einen Zettel mit dem Satz „Komme wieder“ an meine Wohnungstür. Als ich vom Einkauf zurückkam, war der Zettel nicht mehr da und keine Spur von meinem Freund. Nach einigen Tagen sprach ich meinen Freund daraufhin an. Es stellte sich heraus, dass er – durchaus verwundert – den Satz „Komme wieder“ anders als von mir gemeint (ich hatte sie ja als Informationsmitteilung: „ich bin einkaufen gegangen, komme aber gleich wieder“ verstanden) aufgefasst hatte, nämlich hauptsächlich als an ihn gerichtete Bitte bzw. Aufforderung: „Ich bin nicht zu Hause, bitte komme ein anderes Mal wieder vorbei.“ Ich hatte mich hier darauf verlassen, dass mein Freund und ich analoge pragmatische Situationsdeutungen haben würden. Deshalb hatte ich den zentralen Aspekt des pragmatischen Teils meines Satzes nicht mitgenannt: „Ich informiere dich hiermit über folgenden Grund meiner Abwesenheit und gehe davon aus, dass du auf mich warten wirst (pragmatischer Teil): Komme wieder (Satz bzw. propositionaler Teil).“

An diesem Beispiel kann man nicht nur sehen, wie wichtig es ist, zur Vermeidung bzw. zur Aufklärung von Missverständnissen unser pragmatisches Situationsverständnis zu thematisieren, sondern auch, dass die pragmatische Dimension von Hause aus dialogischen Charakter hat. Wenn wir für andere verstehbare Gedanken bzw. Sätze äußern, beziehen wir uns auf der pragmatischen Ebene – wenngleich in der Regel unausdrücklich – immer schon auf sie als Gesprächspartner, die unseren (für das Verständnis der Sätze mitzubedenkenden) Verwendungszusammenhang der geäußerten Sätze prüfen und in Frage stellen können. Daher ist Argumentieren notwendig mit

Rhetorik (im neutralen Sinne von: sich redend auf andere als Dialogpartner beziehen) verbunden.

Die letzten Darlegungen zeigen, dass die Sachlage nun komplizierter wird. Ich versuche, sie so einfach wie möglich für unseren Zusammenhang aufzubereiten. Begründen bzw. Argumentieren verstehen wir normalerweise als Begründen von Sätzen. Wenn wir einen Satz begründen wollen, begreifen wir ihn als Konklusion (Schlussfolgerung) aus grundlegenderen Sätzen (Prämissen). Im Prinzip trauen wir uns zu, diese Begründungsleistung monologisch durchführen zu können.

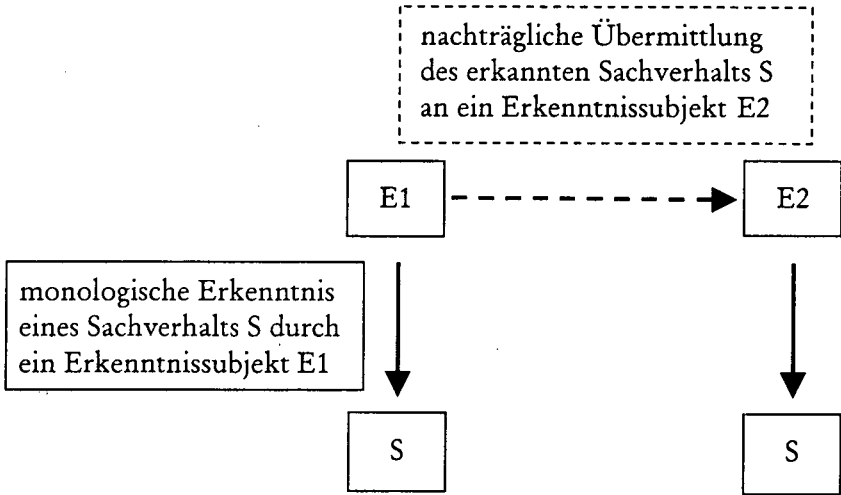
Es ergibt sich das folgende *traditionelle Begründungsmodell*:



Analog hierzu wird in traditionellen Kommunikationsmodellen angenommen, dass sich die rhetorisch-dialogische Seite von der inhaltlich-substantiellen (vermeintlich monologisch praktizierbaren) Seite der Erkenntnisgewinnung vollkommen lösen lasse. Folglich wird – so etwa auch das traditionelle Konzept der Homiletik – die kommunikative Dimension der Rede rein instrumentell aufgefasst: „Rhetorische Gestaltung (z.B. einer Predigt, H. G.) ist demnach die Überzeugungstechnik desjenigen, der der Wahrheit nähergekommen ist und der die Wahrheitssuchenden affektiv und argumentativ mit denselben Strategien zu beeinflussen sucht, die auch Politiker und Werbetexter verwenden, nur eben zu einem besseren Ziel.“²⁴

24 Bachem 1992, Sp. 530.

Traditionelles Kommunikationsmodell:

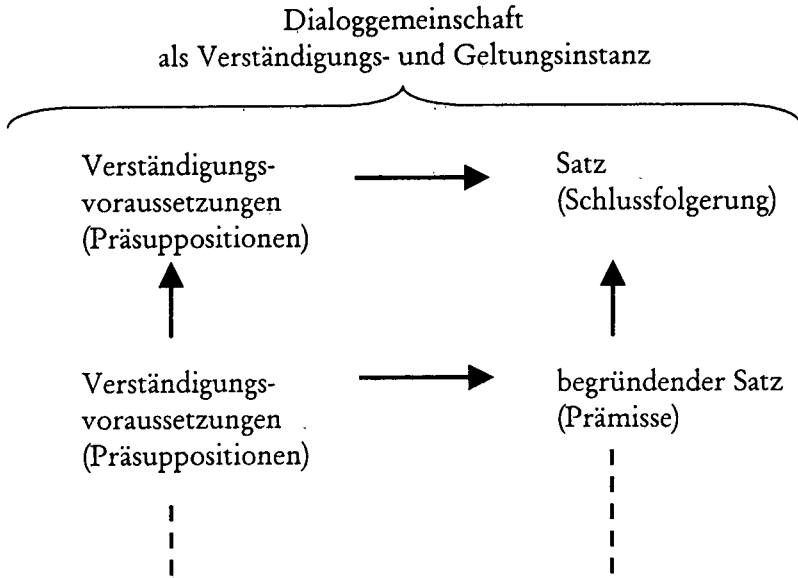


Dieses Modell ist so wirkungsmächtig, dass es bedauerlicherweise auch noch das Selbstverständnis der gegenwärtigen neo-sokratischen Praxis beeinflusst. Zuweilen wird die Ansicht geäußert, man könne im „Schweigen“ zu Einsichten gelangen, die man – leider – den anderen nicht angemessen vermitteln könne.²⁵

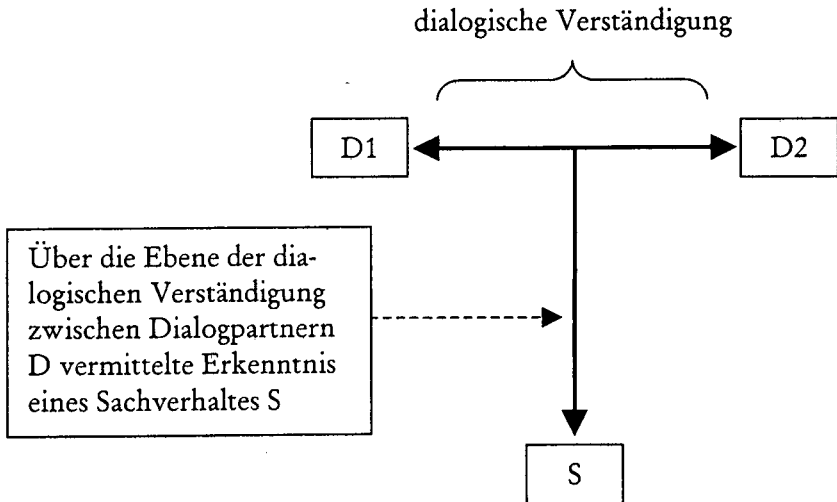
Berücksichtigt man hingegen die Erkenntnisse der rhetorisch-dialogischen Pragmatik und damit die unauflösbare Verständigungsabhängigkeit der Sätze von pragmatischen Sinnvoraussetzungen (sog. Präsuppositionen) ergibt sich ein differenzierteres, auf den Dialog und die Dialoggemeinschaft bezogenes *dialog-pragmatisches Argumentationsmodell*.

²⁵ Hier wird das *psychologisch* durchaus verständliche Phänomen, die subjektive Überzeugung einer Einsicht zu haben, als *Instanz für die Geltung* der Einsicht genommen. Schweigen mag häufig – vor allem wenn sich die Gesprächspartner ständig ins Wort fallen – Gold sein, es kann aber niemals die Geltung des Erschwiegenen verbürgen.

Dialog-pragmatisches Argumentationsmodell:



Daraus folgt für die *Struktur der Argumentation*:



Es ist eine Sache, das *Feld für sinnvolle, reflexive Argumentationen* offen zu legen, den Ariadnefaden *zu knüpfen*, eine andere Sache ist es, Instruktionen zur *Anwendung* reflexiver Argumentationen zu geben, den Ariadnefaden *auszulegen*.

Das Auslegen des Ariadnefadens: Die Praxis der dialogisch-pragmatischen Argumentation

Die Erkenntnisse der dialogischen Pragmatik belehren uns darüber, dass Argumentation keine rein logische Operation ist, die einer, sofern er mit dem nötigen Rüstzeug ausgestattet ist, prinzipiell einsam (solipsistisch) durchführen kann, hierbei die möglichen Einwände von anderen bestenfalls als *Indizien* für möglichen Irrtum aufnehmend.

Argumentation ist immer schon inter-subjektiv orientiert. Argumentation will *überzeugen*. Vom Überreden unterscheidet sich die Überzeugungsorientierung vor allem durch ihren Gegenseitigkeitscharakter.²⁶ Wer überzeugen will, weil er von etwas überzeugt ist, gesteht reziprok auch allen anderen möglichen Gesprächspartnern dieses Recht zu. Das bedeutet: *überzeugen* und *sich überzeugen lassen* sind vollständig gleichberechtigte Ziele der argumentativen Verständigung. Dialogische Argumentation zielt auf *Zustimmung* im Sinne von *Übereinstimmung (Konsens)*, nicht im einseitigen Sinne von *Beistimmung* zur eigenen Überzeugung.

Andererseits ist ein *Dissens* eine unverzichtbare Voraussetzung für Argumentation. Ohne Dissens, ohne Meinungsverschiedenheit, sind Argumentationen witzlos. Worüber sollte man argumentieren? Argumentationen sind also ein *Wechselspiel von Dissens und Konsens*. Wie aber – so wäre weiter zu fragen – können Diskurspartner von einem Dissens zu einem Konsens gelangen? Hier reicht die Erklärung, es müsse einfach irgendwann mal „klick“ machen, wohl nicht aus.

Das oben dargestellte dialogisch-pragmatische Argumentationsmodell zeichnet einen Weg vor, bei dem die konstitutiven Verständigungs-

26 Vgl. Kuhlmann 1992.

voraussetzungen (Präsuppositionen) als Ressourcen der Argumentation in Anspruch genommen werden können. Wir versuchen einen Dissens konsensuell aufzulösen, indem wir uns auf *Vorannahmen* zurückbeziehen, die unter den Dialogpartnern zum unproblematischen (konsensuellen) pragmatischen Teil ihrer Argumente gehören. Ein Gespräch, in dem die Teilnehmer ihr Zweifeln und ihr Misstrauen auf alles und jedes ausdehnen, kann niemals fruchtbar werden.²⁷

In reflexiven Argumentationen machen wir die pragmatischen Verständigungsvoraussetzungen explizit und halten die gewonnenen *basiskonsensuellen* Aussagen fest. Konsensorientierte Argumentation hat die Form einer *Konsens-Dissens-Konsens-Spirale*. Eine prägnante schematische Darstellung des Ablaufs einer konsensorientierten Argumentation hat Ekkehard Eggs unter Bezugnahme auf die pragmatische Argumentationstheorie Chaim Perelmans gegeben²⁸:

„aporetische Grundstruktur jeder Argumentation: bei einem Dissens zu einem Konsens (in der Konklusion) kommen zu müssen – und dies wiederum vermittelt über einen Konsens (den zugestandenen Prämissen p (bzw. Präsuppositionen p, H.G.):

- | | | | |
|------------|---|---------|-----|
| Proponent: | a | | (1) |
| Opponent: | non-a | Dissens | (2) |
| Proponent: | Akzeptierst du p ₁ , p ₂ , ... p _n ? | | (3) |
| Opponent: | Ja. | Konsens | (4) |
| Proponent: | Also musst du mit mir auf a folgern | | (5) |
| | (argumentativer Zwang zum Konsens).“ ²⁹ | | |

Suche, so könnte eine Argumentationsregel für (sokratische) Argumentationen lauten, nach Annahmen, die alle Gesprächspartner tei-

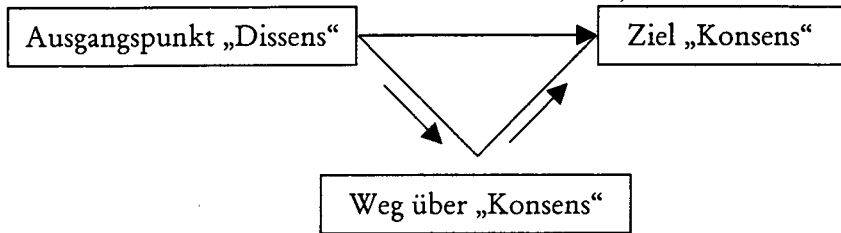
27 Auf solche Situationen muss man auch im Sokratischen Gespräch gefasst sein. Ich habe es schon erlebt, dass eine Gruppe, in der wenig gegenseitiges Vertrauen bestand, ihr Gespräch durch unaufhörliche Infragestellung selbst der simpelsten Begriffe und Sätze zerstört hat.

28 Eggs 1992, Sp. 978.

29 Die Ähnlichkeit zum sokratischen elenktischen Hypothesismodell ist frappierend.

len (Konsens), um zu einem möglichen Konsens in einer strittigen Frage zu gelangen!

Dissens-Konsens-Konsens-Struktur der Argumentation:



Damit ist eine erste Anleitung für die Durchführung verständigungsorientierter Argumentationen gegeben. Eine detailliertere Anleitung kann man gewinnen, wenn man das von Stephen Toulmin entwickelte – und von Jos Kessels für die Strukturierung des sokratischen Gesprächs fruchtbar gemachte – Argumentationsmodell im Lichte der Dialogpragmatik interpretiert. Ich muss mich hier freilich auf einige wenige Teilaspekte beschränken.

Insbesondere werde ich nicht auf die regulativ-idealistische Orientierung eingehen, die jede Argumentation aufweist, die „kritisch“ zu sein beansprucht. Dafür ist die Auffassung des Publikums, an das man sich in der Rede (Rhetorik) implizit richtet, wenn man einen Geltungsanspruch erhebt, bedeutsam. Weder kann es, um der Kritik keinen Abbruch zu tun, bloß die faktische begrenzte Kommunikationsgemeinschaft (etwa einer sokratischen Gesprächsgruppe) noch (wie Sokrates meinte) die Gemeinschaft der Sachverständigen sein. Es muss vielmehr eine die Faktizität überschreitende Qualität aufweisen – im Sinne einer „idealen Kommunikationsgemeinschaft“ (Apel) oder eines „auditoire universelle“ (Perelman).

„Die traditionelle Verachtung der Philosophen für die Rhetorik (kommt) daher, dass Aristoteles und seine Schüler eine Methode entwickelten, die vor allem darauf angelegt war, ein unwissendes Publikum zu überzeugen. Was aber spricht gegen eine allgemeine Argumentationstheorie, (...) die (...) es ermöglichen würde, (...) die Beschaffenheit der Zuhörerschaft als Kriterium des Werts einer Argumentation einzuführen? (...) Die philosophische Rede (...) wäre

(...) auf eine ideale Zuhörerschaft zugeschnitten (...). In meinen Augen gehorcht die philosophische Rede, was die Argumentation anbetrifft, Kants kategorischem Imperativ: Der Philosoph soll so argumentieren, dass er – seiner Meinung nach – das universale Publikum überzeugen kann.“³⁰

Wichtig ist zunächst, dass Toulmin ebenso wie Perelman der seit der Spätscholastik, besonders durch Rudolf Agricola und Petrus Ramus forcierten, Verweisung der Argumentationstheorie aus der Rhetorik in die formale Logik (auf die dann der „Dialektik“-Begriff verkürzt wurde) eine Rehabilitierung des vollen Sinnes der Rhetorik entgegengesetzt. Toulmins Argumentationstheorie beansprucht, das Trivium der artes liberales (Rhetorik, Grammatik, Dialektik) auf der Ebene einer aufgeklärten Sprachphilosophie neu zusammenzufügen. Er setzt hierzu bei der *intersubjektiven* ernsthaften Rollenerwartung an, die ein Sprecher erweckt, wenn er gegenüber einem Hörer etwas behauptet.

„Wer eine Behauptung aufstellt, erhebt damit einen Anspruch – einen Anspruch auf unsere Aufmerksamkeit und auf unseren Glauben. Anders als der, der leichtfertig redet, im Spaß oder bloß hypothetisch (unter der Rubrik ‚nehmen wir einmal an‘), anders als der, der eine Rolle spielt oder einzig um der Wirkung willen spricht und anders als der, der Steininschriften entwirft (...), möchte der, der einen Satz behauptet, diesen ernstgenommen wissen. (...) Der in einer Behauptung enthaltene Anspruch ähnelt einem Rechtsanspruch. Wie bei einem Rechtsanspruch hängt die Tauglichkeit des Geltungsanspruchs einer Behauptung ab von der Tauglichkeit der Argumentation, die man zu seiner Stützung vorbringen könnte – auch wenn es sein kann, dass man ihn auch ohne weiter nach einer Rechtfertigung zu fragen anerkennt.“³¹

Was Toulmin hier gegen das vorherrschende Verständnis von Begründung sagen will, ist kurz gesagt dieses: *Begründung* ist *Rechtfertigung*.

30 Perelman 1978, S. 388. Wie ein entsprechendes „Philosophieren aus dem Diskurs“ in den unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen (etwa Politik, Recht, Wirtschaft, Pädagogik, Medizin) konkretisiert werden kann, macht das vor kurzem erschienene gleichnamige Sammelwerk der „Berliner Diskurspragmatik“ deutlich. Siehe Burckhart; Gronke 2002.

31 Toulmin 1996, S. 17.

tigung (gegenüber anderen). Darum kann Begründung ihr Geltungsfundament nicht bei vermeintlich ersten Axiomen bzw. letzten (Seins-)Gründen, die unabhängig von Kommunikation sind, suchen, sondern muss auf die geteilten Überzeugungen einer Verständigungsgemeinschaft zurückgehen.³² Die Funktion seines Modells besteht darin, diesen Rückgang geordnet zu vollziehen.

Der Bezugspunkt einer Behauptung ist eine konkrete Situation. Die Untersuchung der Behauptung setzt damit ein, die konkrete Situation zu beschreiben und die relevante Problemstellung bzw. Entscheidungskonstellation herauszuarbeiten. Die Information darüber, wie es sich tatsächlich in der Situation verhält, nimmt in Toulmins Modell die Stelle des *Grundes* ein. Argumentationspraktisch betrachtet ist nämlich die Situation der Grund dafür, ein *Urteil* zu fällen bzw. eine *Behauptung* aufzustellen oder eine Handlung auszuführen. Aus einem Gesprächsprotokoll der sokratischen Leiterin Lily Sparnaay entnehme ich eine treffende Definition Nora Walters für Handlungsgründe:

„Als Grund für eine Handlung betrachte ich den oder die Faktoren, ohne den oder die die Handlung nicht stattgefunden hätte.“

Das bringt auf den Punkt, was unser gewöhnliches Argumentieren im Alltag auszeichnet. Es ist hier meistens nicht nötig, nach der Art bzw. den Ebenen der Gründe zu differenzieren. Pragmatisch picken wir uns, gleichsam intuitiv, das Ausschlaggebende heraus. Dort wo unmittelbares Entscheiden und Handeln ansteht, konzentrieren wir uns auf die markanten Situationsmerkmale und die vermeintlich daraus resultierenden Urteile.³³ Alles was daneben noch mitwirkt, bleibt im unthematisierten Hintergrund.

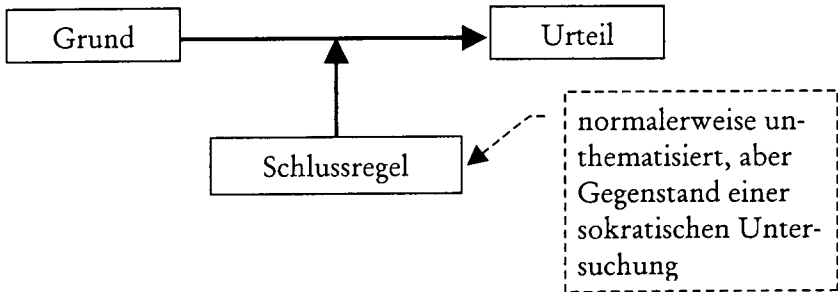
32 Ich klammere im Folgenden die meines Erachtens positiv zu beantwortende Frage aus, ob es einen elementaren Überzeugungsbestand gibt, den anzuerkennen kein ernsthaft Argumentierender umhin kann. Vgl. Apel 1989.

33 Von der alltäglichen Aussparung von Elementen der Argumentation können aber auch diese Ebenen betroffen werden – bis hin zum eigentlichen Urteil, weil es uns, ist der Grund (die Situation) genannt, sonnenklar ist. Außerdem ist es im Alltag häufig nicht nötig, zwischen Motiv, Ursache und Grund zu unterscheiden. Wenn es aber nötig ist (etwa bei Konflikten), kann sich diese Nichtunterscheidung höchst nachteilig auswirken.

Was bei alltäglichen Überlegungen in der Regel ungenannt bleibt, sind die in der Verständigungsgemeinschaft unstrittigen mehr oder weniger *allgemeinen Annahmen bzw. Verständigungsvoraussetzungen*, die den logisch plausiblen *Übergang* vom Situationsmerkmal (Grund) zum Urteil durch die Zuordnung zu *Situationstypen* nachvollziehbar und akzeptabel machen sollen. Diese *Konsensressourcen* zum argumentativen Austragen eines Dissenses müssen, um in der Argumentation wirksam zu sein, die implizite Form einer *Schlussregel* („Wenn Typ A-Situationen, dann Typ B-Urteile“) haben. Nach *diesen Gründen in der Form von Schlussregeln* fragt Sokrates, fragt der reflexiv Argumentierende, nicht nach den Gründen in der Form von Situationsmerkmalen.

In die sokratische Reflexionsstellung leitet, als Kernbereich des Toulminschen Modells, ein dreigliedriges Schema ein, das der seit Aristoteles' Rhetorik bekannten und von den römischen Rhetoren aufgenommenen und weiterentwickelten Figur des „Enthymems“ ähnelt:

Struktur alltäglichen Urteilens:



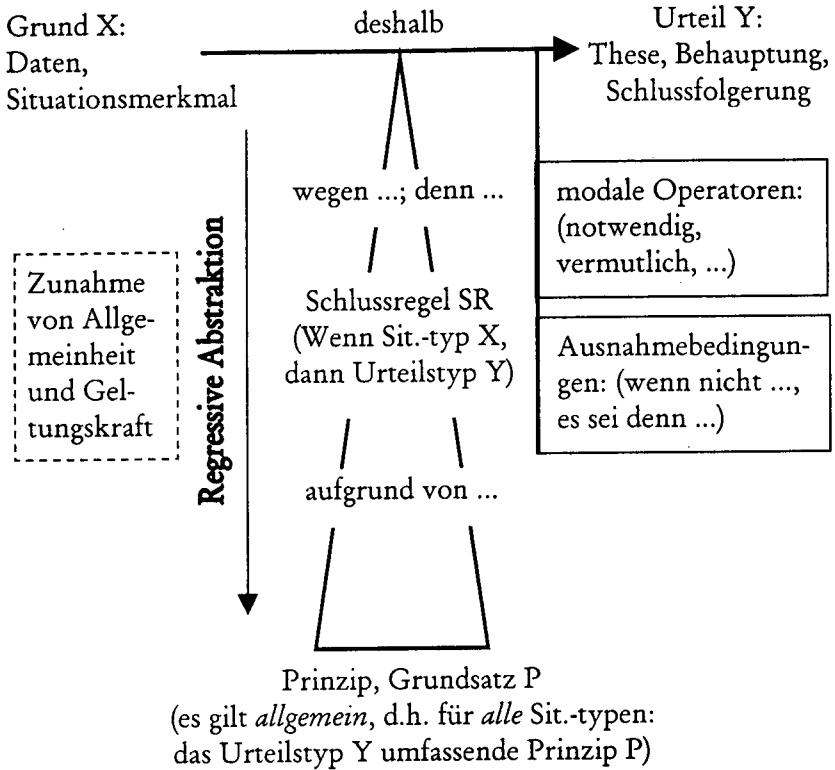
Die in eine Schlussregel gekleideten unproblematischen Annahmen, die das Wenn-dann der Grund-Urteil-Relation *tragen* sollen, können sich in der Untersuchung als problematisch erweisen. Das kennen wir aus den platonischen Dialogen, in denen die Sokratische Prüfung häufig genug aufdeckt, dass sowohl ihre *Formulierung* als auch ihre *Verteidigung* misslingt. Beide Möglichkeiten berücksichtigt Toulmins Schema.

Da Idealformulierungen in der Realität unwahrscheinlich sind, werden die zu erwartenden Formulierungshärten mit der Kennzeichnung von *Ausnahmefällen von ihr* (wenn nicht ..., es sei denn ...) und durch eine variable *Modalisierung ihrer logischen Kraft* (notwendig, vermutlich, vielleicht, ...) abgedeckt.

Wird die in der Schlussregel enthaltene, vermeintlich konsensuelle, Annahme angezweifelt, soll versucht werden, sie durch eine tiefer liegende, *faktisch unbezweifelte* Annahme zu *stützen*. Diese Annahme soll möglichst die *Geltungskraft* einer *Tatsache* haben, d.h. faktisch von niemandem ernsthaft in Frage gestellt werden. In Sokratischen Gesprächen, die in der Perspektive einer „regressiven Abstraktion“ (Nelson) geführt werden, können die Tatsachen nicht – wie bei Toulmin möglich – als Beschlüsse oder empirische Beobachtungen aufgefasst werden. Die unbezweifelten Annahmen bestehen in Auffassungen, die *allgemeiner* sind als die Schlussregeln, die sie stützen. Sie haben ebenfalls die Form einer Wenn-dann-Schlussregel, doch bezieht sich der Wenn-Teil auf einen umfassenderen Situationsbereich. *Zuletzt* nimmt die *Tatsache* die Form eines *Prinzips* bzw. eines *Grundsatzes* an, bei dem der Wenn-Teil verzichtbar ist, weil *alle* Situationen einbegriffen sind. Die regressive Abstraktion ist also durch *zwei* Bedingungen gekennzeichnet: Die *Zunahme von Allgemeinheit* und die *Steigerung von (faktischer) Geltungskraft*. Es ergibt sich folgendes Bild³⁴:

34 Ich variere leicht die schematischen Skizzen, die Toulmin in seinem Kapitel „Das Schema einer Argumentation“ (Toulmin 1996, S. 88-98) entwirft.

Das dialog-pragmatische Argumentationsmodell nach Toulmin:

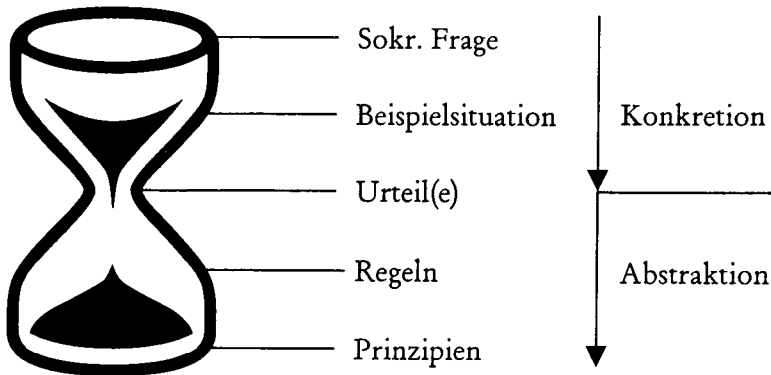


Man kann dieses Modell auch – wie es Jos Kessels vorgeführt hat – in Form des sogenannten *Sanduhrmodells* darstellen.³⁵ Es macht die beiden Orientierungen sinnfällig, die im Sokratischen Gespräch aneinander anschließen. Zunächst wird von der allgemeinen Sokratischen Frage ausgehend auf eine Situation und ein darauf bezogenes Urteil *konkretisiert*, dann wird von diesem Urteil ausgehend auf allgemeinere, es stützende Annahmen (Regeln, Prinzipien) *abstrahiert*. Dieses Modell hat freilich den Nachteil, dass die logischen Re-

35 Vgl. Kessels 2001, S. 153.

lationen zwischen Situation, Urteil und Regel bzw. Prinzip nicht abgebildet werden.

Das Sanduhrmodell:



Anhand des dialog-pragmatischen Modells lassen sich nun die *drei bzw. vier Angriffspunkte einer dialogischen Argumentation* leichter bestimmen.

- (1) Besteht ein Dissens bzgl. des Urteils Y, wird man zunächst prüfen, ob die *Situationsmerkmale a richtig erfasst* sind (Grund X),
- (2) dann wird man die *inhaltliche Geltung* der in Anspruch genommenen *Schlussregel SR* selbst untersuchen (Die Frage lautet: Ist sie faktisch unstrittig? Besteht faktischer Konsens? Gibt es keine ernsthaften Zweifel?).
- (3) Ein Zwischenschritt besteht darin, die *logische Richtigkeit* des von der Schlussregel SR angeleiteten *Übergangs* zum Urteil Y zu kontrollieren. (Häufig entzündet sich eine solche Diskussion daran, dass das im Urteil enthaltene logisch bedeutsame Hilfsverb, z.B. „soll, kann, muss, darf, darf nicht, ist“, in der Schlussregel – unbedacht – verändert worden ist.)
- (4) Bei Dissens bzgl. der Geltung der Schlussregel SR soll nach einer allgemeineren unstrittigen Annahme, die sie stützen kann, gesucht werden. Hat sie wiederum die Form einer Schlussregel,

wiederholen sich Prüfungen entsprechend Schritt (2) und (3). Hat sie die Form eines *Prinzips P*, ist – falls ernsthafte Zweifel auftreten – dessen Gültigkeit zu untersuchen. Diese *Geltungsprüfung eines grundlegenden Prinzips P* ist wohl am heikelsten.³⁶ Glücklicherweise ist sie in vielen Argumentationen, insofern man es nicht mit Radikalskeptikern zu tun hat (die etwa behaupten: es gibt keine allgemeine Wahrheit), praktisch unnötig. Es gibt doch eine Reihe von Annahmen, die wir faktisch für wahr halten, wo ein Zweifel bloß „theoretisch“ bzw. im schlechten Sinne „rhetorisch“ sein würde. Daher gilt: Eine weitere Pro-Argumentation ist so lange nicht nötig, als kein *ernsthaftes* Gegenargument aufgetaucht ist (die Skeptiker haben die Beweispflicht!).³⁷

Toulmin hat einen wesentlichen Beitrag zur Ausgestaltung der dialogisch-pragmatischen Argumentation geleistet. Freilich fehlen Differenzierungen, die für das Gelingen von argumentativen Auseinandersetzungen auch im Alltag unverzichtbar sind. Elementar dürfte vor allem die Unterscheidung von Geltungsansprüchen sein, die Gesprächspartnern eine adäquate Reaktion auf ihre Äußerungen erst ermöglichen. Jürgen Habermas und Karl-Otto Apel haben *vier Geltungsansprüche* unterschieden, mit deren Hilfe sich Diskussionen gut strukturieren lassen:

Geltungsansprüche auf

- *Wahrheit* (korrekte Beschreibung der Situation bzw. eines gesetzmäßigen Situationszusammenhangs)
→ Verhält es sich wirklich so?

36 Die Vorschläge, die Nelson, Husserl und Apel hierzu gemacht haben, diskutiere ich in Gronke 1994.

37 Als einen Test für *Ernsthaftigkeit* bzw. *Glaubwürdigkeit* der Argumentation lese ich Nelsons plastische Konterargumentation gegenüber einem Skeptiker, der die Gültigkeit des Satzes von der Erhaltung der Substanz bestreitet. „Wenn am Schluss unserer Diskussion ein solcher Skeptiker seinen Mantel, den er beim Eintreten neben der Tür aufgehängt hat, dort nicht mehr vorfindet, so wird er sich mit dem Verlust seines Mantels schwerlich schon dadurch abfinden, dass der für ihn missliche Verlust ja nur seinen philosophischen Zweifel an der Beharrlichkeit der Substanz bestätigt.“ (Nelson 1996, S. 14). Allerdings überdehnt Nelson die Geltungskraft dieses (psychologischen) Arguments, wenn er ihm einen sinnkritischen oder gar transzendentalen Status beimisst.

- *Richtigkeit* (moralisch legitime Handlungsweise)
→ Darf ich das tun?
- *Wahrhaftigkeit* (wahrhaftige Äußerung z.B. von Interessen und Bedürfnissen).
→ Meinst du das ernst?
- *Verständigung* (richtiges gegenseitiges Verstehen)
→ Verstehe ich dich richtig?

Mit der Aneignung des dialog-pragmatischen Instrumentariums³⁸ steht Moderatoren von Diskussionsprozessen ein Know how zur Verfügung, mittels dessen sie sachorientierte Argumentationen gezielt steuern oder unterstützend begleiten können. Natürlich schadet es nicht, wenn sich auch die direkt in eine Argumentation involvierten Diskurspartner darin auskennen und sich daher um so hilfreicher am Auslegen des roten Fadens beteiligen können. Doch wird diese Kompetenz in den seltensten Fällen vorauszusetzen sein. (Wie oft muss Sokrates seinen Gesprächspartnern – meistens mittels vereinfachender Analogiebeispiele – mühsam die notwendigen Argumentationsschritte verdeutlichen). Niemand besitzt Allkompetenz. Wenn sich die Gesprächspartner nicht vollständig von einem argumentationskundigen Gesprächsleiter abhängig machen wollen, müssen *Verfahren* entwickelt werden, die ihnen *situativ* eine Selbststeuerung erleichtern.

Im neo-sokratischen Gespräch wird die Selbststeuerung als regulatives Ziel betrachtet. Je stärker die Gesprächsgruppe das Heft in die eigene Hand zu nehmen versteht, um so mehr wird der *Leiter* des Gesprächs die Rolle eines Gesprächs*begleiters* (engl.: facilitator) einnehmen. Selbststeuerungsprozesse verlaufen nicht linear. Man lernt nicht erst schwimmen und springt dann ins Wasser, wie Hegel gegen Kants subjektphilosophischen Ansatz sagt. Man macht auch keine argumentationstheoretischen Trockenübungen, bevor man in den Strom der Argumentation steigt. Vielmehr gilt es, die eingeschlagenen Wege mit zu reflektieren und gegebenenfalls zu korrigieren. Im neo-sokratischen Gespräch sind *Begleitgespräche* das Me-

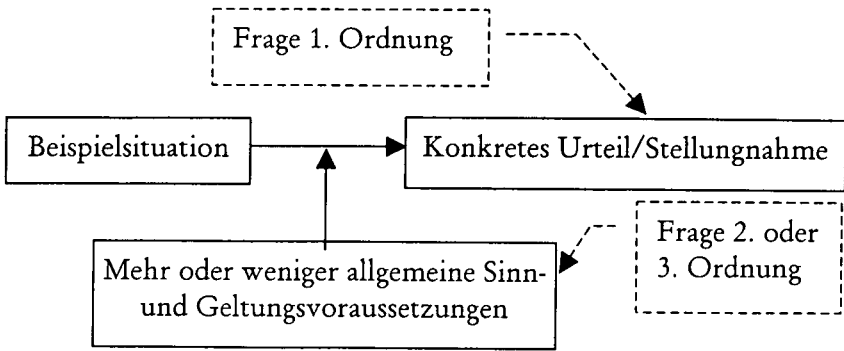
38 Ich muss an dieser Stelle sowohl auf eine weitergehende Inventur des dialog-pragmatischen Werkzeugkastens als auch auf eine Veranschaulichung anhand von Beispielen verzichten.

dium, in dem solche Selbstreflexionen und -korrekturen vorgenommen werden.

Das neo-sokratische Sachgespräch und seine Begleitgespräche

Das Ziel eines neo-sokratischen Sachgesprächs³⁹ besteht in der Verständigung über den Geltungsrahmen konkreter Maßnahmen und Verfahrensweisen, also die Verständigung über Kriterien, Maßstäbe, Werte und Prinzipien, die einer vernünftigen Urteils- und Entscheidungsfindung zugrunde liegen. Die sokratische Untersuchung geht in die Tiefe (regressive Abstraktion). Dieser Weg wird durch eine charakteristisch *Sokratische Frage* vorgezeichnet, also nicht durch eine Frage, der es direkt um die Lösung eines konkreten Problems geht (Frage 1. Ordnung), sondern durch eine Frage, die nach einem *bereichsspezifischen Wissen in Bezug auf Situationstypen* (Frage 2. Ordnung) oder nach einem *generellen Wissen* (Frage 3. Ordnung) sucht. Auf der Grundlage allgemein nachvollziehbarer Erfahrungssituationen (Beispielsituationen) werden Grundbegriffe und Grundorientierungen erarbeitet, die eine Verständigungsbasis für die am Einzelfall orientierten Diskurse und deren konkrete Urteilsfindung bilden.

39 In extremer Raffung beschränke ich mich auf Aspekte, die meines Erachtens unstrittig sind (bzw. sein sollten). Das uneinheitliche Spektrum gegenwärtiger Auffassungen zum (neo-)sokratischen Gespräch decken die teils stark divergierenden Texte von Jens Peter Brune, Horst Gronke/Joachim Stary, Detlef Horster, Jos Kessels, Dieter Krohn, Gisela Raupach-Strey, Ute Siebert und anderen sowie die „Grundtexte“ von Leonard Nelson und Gustav Heckmann ab. Siehe Literaturverzeichnis.



Für die methodische Gestaltung neo-sokratischer Sachgespräche sind vier Aspekte besonders kennzeichnend:

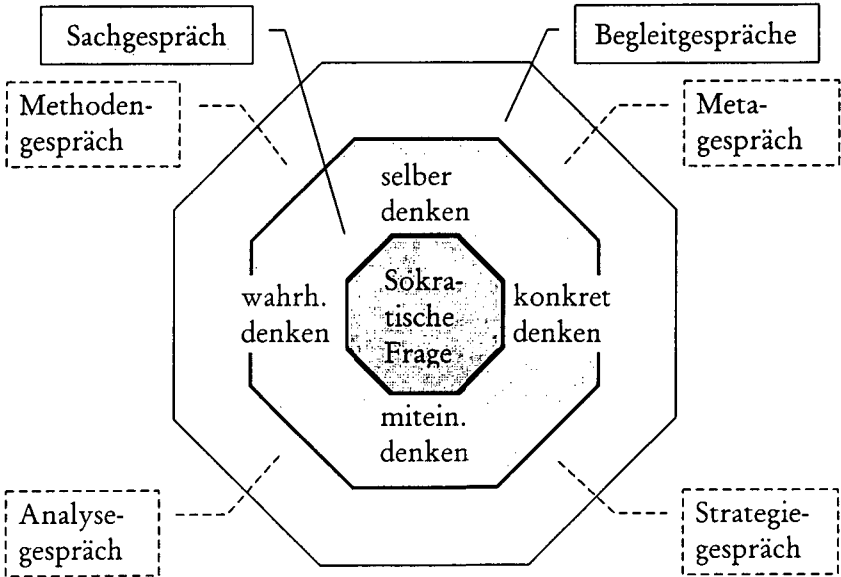
- (1) *Selber denken* statt bloß Kenntnisse suchen oder Informationen sammeln
- (2) *Miteinander denken* statt gegeneinander diskutieren
- (3) *Konkret denken* statt rein abstrakt denken.
- (4) *Wahrheits- bzw. konsensorientiert* denken statt bloß Meinungen austauschen.

Der Methode liegen also die Ideen der *Selbständigkeit* (Autonomie), der *Kooperation*, des *Erfahrungsbezugs* sowie des *Wahrheitsbezugs* zugrunde. Wir wissen alle, wie selten diese Ideen in der Alltags- und Berufsrealität zusammenkommen.

Die Realisierung des hoch anspruchsvollen Ineinandergreifens methodischer, sachbezogener und interpersonaler Gesprächsdimensionen kann durch verschiedene Maßnahmen entscheidend gefördert werden: durch die Unterstützung eines methodisch geschulten Gesprächsbegleiters, der selbst keine inhaltlichen Thesen und Argumente in das Gespräch einbringt, und durch den angemessenen Gebrauch von *vier sokratischen Begleitgesprächen*: (1) dem Methodengespräch, (2) dem Metagespräch, (3) dem Strategieggespräch und (4) dem Analysegespräch.⁴⁰

40 Ich verwende den Ausdruck „Begleitgespräch“ anstatt des von der begrifflichen Bedeutung ebenfalls nahe liegenden Ausdrucks „Metagespräch“, um Missverständnissen zu begegnen. In der Nelson-Heckmann-Tradition des Sokratischen

Das sokratische Sachgespräch und seine Begleitgespräche:



Die Begleitgespräche reagieren auf Herausforderungen, die sich *aus dem Inneren* eines sokratischen Sachgesprächs heraus ergeben, sie bilden kein äußeres Netz, das künstlich über es gelegt wird.

Eine verständliche Schwierigkeit, die sich bei den Teilnehmern aus dem Sachgespräch heraus einstellt, besteht in Unverständlichkeiten hinsichtlich der sokratischen Argumentationsmethode selbst. Warum hypothetische Beispiele vermeiden? Warum Äußerungen konkretisieren? Warum nicht mit Begriffsdefinitionen beginnen? Warum ganze Sätze formulieren? Warum den Gesprächsverlauf visualisieren? Solche und ähnliche Fragen müssen geklärt werden, damit die Teilnehmer nicht das ihre Geduld strapazierende Engagement zur aktiven Teilnahme am Gespräch verlieren. *Das Methoden-gespräch* hat *informativen* und – wenn Begründungen für den Sinn

Gesprächs wurde dem Metagespräch eine eingeschränkte Funktion zugeordnet, jedenfalls nicht jene des Strategie- und des Analysegesprächs.

einer methodischen Maßnahme verlangt werden – *argumentativen* Charakter. Die Kompetenz zur Klärung dieser Fragen fällt vor allem dem sokratischen Gesprächsbegleiter und anderen methodisch erfahrenen Gesprächsteilnehmern zu.

Das *Metagespräch* reagiert auf die schlichte Tatsache, dass nicht jede/r, wahrscheinlich niemand, ein Sokrates sein kann, bei dem Herz und Wille (Thymoeidés) sowie sogar Bauch und Leidenschaften (Epithymetikón; Álogiston) dem Kopf (Logistikón) von Natur aus zuneigen. Sokrates lässt sich selbst in Liebesdingen nicht und auch nicht durch Rauschmittel vom Weg des lógos abbringen, wie das *Symposion* zeigt. Mit gutem Grund hat schon die weltzugewandte aristotelische Rhetorik Konsequenzen daraus gezogen, dass das Handeln des Menschen von Herzgefühlen (ethos) und von Bauchgefühlen (pathos) motiviert wird, die dem wahrheitsbezogenen Denken mehr oder weniger im Wege stehen können (was die Überredungskünstler weidlich ausnutzen). Auch in einem argumentativen Gespräch wäre es unsinnig, diese menschlichen Dimensionen zu negieren und den lógos, dem freilich der Primat zuzuerkennen ist, total zu setzen. Wo sich Menschen gegenseitig überzeugen wollen, treten sie auch als leibliche Wesen miteinander in Kontakt. Argumentation, „die nicht nur begründet (probare) und belehrt (docere), sondern auch die Herzen erfreut (delectare) und die Seelen bewegt (movere), kann das Publikum überzeugen.“⁴¹

In den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts hat der Sprachwissenschaftler Karl Bühler mit seinem zwischen Darstellungs-, Ausdrucks- und Appellfunktion unterscheidenden *Organonmodell* der Sprache die Grundlage für die heutigen kommunikativen Gesprächsansätze geliefert, die (abkürzend zu reden) die Gefühlsseite gleichberechtigt zur Verstandesseite berücksichtigen, etwa die von Ruth Cohn begründete *Themenzentrierte Interaktion*⁴² oder die *Vier Seiten der Nachricht* von Friedemann Schulz von Thun. Diese Ansätze eignen sich daher gut, um das Metagespräch nicht dem Zufall zu überlassen sondern analog zum Sachgespräch methodisch anspruchsvoll zu gestalten. Weil Bemerkungen im Metagespräch möglichst von Ich-Bekundungen (Bekundungen eigener Gefühle) ausgehen, argumenta-

41 Eggs 1992, Sp. 915.

42 Vgl. die diesbezüglichen Beiträge in diesem Band.

tive Auseinandersetzungen hingegen in den Hintergrund treten sollten, halte ich es nicht für günstig, dem Metagespräch – wie bisher in der Nelson-Heckmann-Tradition des Sokratischen Gesprächs üblich – das informative und argumentative Methodengespräch einzuverleiben.

Freilich gibt es „Meta“-Ebenen *innerhalb* des Sachgesprächs, die sich nicht von der Argumentation trennen lassen und die daher nicht nach außen – in ein zeitlich versetztes Metagespräch – verlagert werden dürfen. Dies ist besonders bei jenen sokratischen Fragestellungen der Fall, die auf personale Haltungen und (Wert-)Orientierungen des Menschen bezogen sind. Hier ist es unumgänglich, den schwierigen und belastenden Weg einer argumentativen Auseinandersetzung mit rivalisierenden Expressionen zu beschreiten. Die Kritik von Urteilen impliziert bei diesen Argumentationen unvermeidlich immer auch eine (respektvolle) Kritik der Person. Wesentliche Anregungen für die Strukturierung solcher Gesprächsphasen kann man von (lösungsorientierten) Beratungs- bzw. therapeutischen Ansätzen gewinnen, die nicht nur eine gegenseitige Ergänzung, sondern eine *Verschränkung* der emotiven mit der rationalen Seite des Menschen anstreben, etwa der Logotherapie, der rational-emotiven Therapie und der kognitiven Therapie sowie von systemischen Beratungsmodellen.

Von den beiden Begleitgesprächen des Methoden- und des Metagesprächs systematisch unterschieden sind *das Strategie- und das Analysegespräch* durch ihren *direkten* Zusammenhang mit dem Sachgespräch. Sie sind im Grunde genommen genuine *Teile* des Sachgesprächs. Im internen Argumentationszusammenhang treten nämlich regelmäßig zwei Klärungsbedürfnisse auf. An welchem Punkt der Argumentation stehen wir eigentlich? An welcher Frage arbeiten wir momentan? Wer kann rekapitulieren, wie wir zum gegenwärtigen Stand der Argumentation gelangt sind? Was hat uns das bisherige Gespräch an Erkenntnissen gebracht? Das sind Fragen, die ich vorschlage, in einem *Analysegespräch*, einer Retrospektive der Struktur, des Prozesses und der Logik der abgelaufenen Argumentation, zu klären. Wie wollen wir weitermachen? In welche Richtung sollte unsere Untersuchung gehen? Was sind die wichtigsten Teilfragen, die wir beantworten sollten? Das sind Fragen nach der prospektiven Festlegung von Argumentationsschritten, die in einem *Strategiege-*

spräch bzw. kleineren argumentationsstrategischen Episoden behandelt werden. Jos Kessels hat den Begriff des Strategiegesprächs geprägt. Jens Peter Brune und Pieter Mostert stellen erstmals in diesem Band einen Katalog strategischer Maßnahmen zusammen.

Strategiephasen im sokratischen Sachgespräch verlangen den Gesprächsbegleitern die höchste argumentative Kompetenz ab. In ihnen vor allem entscheidet sich, ob das Gespräch einen fruchtbaren Verlauf nehmen wird. Gustav Heckmann fasst sie als „sechste pädagogische Maßnahme“⁴³ unter dem Begriff der „Lenkung“.

„Hierhin gehören die Maßnahmen, durch die der Gesprächsleiter das Gespräch in fruchtbare Bahnen lenkt. (...) Die höchsten Anforderungen an den Gesprächsleiter scheint mir (diese, H. G.) sechste Maßnahme zu stellen: das Erkennen und Nutzen fruchtbarer Ansätze und Fragen.“⁴⁴

Wenngleich Sokratische Gespräche *keine Entscheidungsgespräche* sind (man kann sich nicht für die Wahrheit einer Behauptung „entscheiden“), müssen doch auf dem Weg, der an die Wahrheit heranführen soll, eine Reihe von Entscheidungen getroffen werden. *Strategiephasen (und -gespräche) sind Entscheidungsphasen* innerhalb eines entscheidungsentlasteten Gesprächs. Das beginnt schon bei der Auswahl einer Beispielsituation, anhand der die sokratische Frage geklärt werden soll, setzt sich fort über die Festlegung von Teilfragen bis hin zu grundsätzlichen Wegentscheidungen. Entscheidungen innerhalb einer Gruppe vernünftig zu fällen, ist – wie wir wissen – ein schwieriges Unternehmen. Es ist daher kein Wunder, dass besonders Strategiephasen ein Gespräch lahmlegen können und häufig den Anlass für Metagespräche liefern.⁴⁵ Anhand welcher Kriterien legt eine Gruppe den nächsten Schritt fest? Wie und wann beendet man Strategiegespräche am besten? Welchen Einfluss übt der Gesprächsbegleiter auf die Entscheidung aus? Die Beantwortung solcher Fra-

43 Die auf den ersten Blick bedenkliche Kennzeichnung als „pädagogisch“ ist insofern berechtigt, als die Lenkung in einen pädagogischen Orientierungsrahmen eingebunden sein soll.

44 Heckmann 1993, S. 88 f.

45 Daraus wird manchmal fälschlich geschlossen, dass in Metagesprächen die Strategie für das Sachgespräch festgelegt werden sollte – meines Erachtens ein Kategorienfehler.

gen harrt einer *pragmatischen Theorie des Strategiegesprächs*, die ich an anderer Stelle präsentiere.

Freilich wird keine noch so professionelle Vorkehrung einen lückenlos-stringenten Argumentationsgang garantieren. Auch in bestens gelungenen Sokratischen Gesprächen wird nicht durchgängig zwingend schlüssig argumentiert. In jeder Argumentation muss immer eine Menge in sie einfließender Annahmen stillschweigend (d.h. unaufgeklärt und ungeprüft) vorausgesetzt werden. Das ist nichts, was man grundsätzlich umgehen kann. Hier kann man nur ein Mehr oder Weniger erreichen, oder auch ein Zuviel oder Zuwenig, je nach Intention und Rahmenbedingungen, die mit einem Gespräch verbunden sind.

Es fragt sich daher: Worauf kann man sich auf diesem schwankenden Boden überhaupt *stützen*, um zu einigermaßen vernünftigen Wegentscheidungen zu gelangen? Viele Strategieentscheidungen werden gewöhnlich unter der Hand getroffen, im Verlauf der Argumentation, ohne dass den Teilnehmern das bewusst wird. Entweder sie greifen eine Anregung des Gesprächsbegleiters oder die eines Teilnehmers auf. Manchmal reden sie auch eine Zeit lang darüber, was der nächste Schritt sein könnte, und kommen spontan (ohne wirklich zu wissen warum) zu einer Entscheidung. Ein solches Vorgehen ist anfällig für nachhaltige Verwirrung.

Mir ist aufgefallen, dass *überlegten* Strategieentscheidungen u.a. Folgendes vorausgeht: Wo stehen wir eigentlich? Was war der Ausgangspunkt unserer Argumentation? Welche Fragen haben wir schon geklärt? Was haben wir uns (in früheren Strategieentscheidungen) vorgenommen? Haben wir etwas übersehen? Jede überlegte Strategieentscheidung setzt offenbar ein genügend klares und geteiltes Verständnis der abgelaufenen Argumentation als Entscheidungsbasis voraus. Das Gespräch, das dieses Verständnis rekonstruiert, nenne ich *Analysegespräch*.

Das sokratische Analysegespräch in der Anwendung: Das Dialogramm

Im Grunde genommen ist das Sokratische Gespräch als ganzes betrachtet ein rekapitulierendes Analysegespräch. Es wird ja in der Regel nicht über eine *aktuelle* Beispielsituation diskutiert, sondern ein *vergangenes* konkretes Erlebnis analysiert – in der festen Erwartung, dass sich diese Untersuchung für aktuell und zukünftig anstehende Entscheidungen als fruchtbar erweisen werde. Diese Orientierung des Sokratischen Gesprächs ist keine Marotte, sie nimmt schlicht ein anthropologisches Faktum ernst: Wir lernen aus vergangener Erfahrung. Wir lernen um so mehr aus vergangener Erfahrung, *wenn* wir sie durcharbeiten und *wenn* wir das in ihr verkörperte Wissen hervorholen und kritisch prüfen. Nicht nur Sokrates, auch die Neo-Sokratiker betreiben Erinnerungskunst. Sie beginnt mit der Beispielanalyse und endet (im Idealfall) mit der Vergewisserung eines allgemeingültigen Prinzips.

Das Analysegespräch im engeren Sinne *begleitet* die Argumentation zur Sache. In ihm wird folglich – wie auch im Strategiegespräch – *nicht zur Sache* argumentiert, sondern – aus einer Reflexionsperspektive – *über die Argumentation* zur Sache, im Falle des Analysegesprächs über die *abgelaufene Argumentation*. Im Kleinen gibt es das schon immer im Sokratischen Gespräch, und zwar immer dann, wenn der Gesprächsbegleiter oder ein Teilnehmer zusammenfasst, was bisher geleistet worden ist. Diese Zusammenfassungen sind heikler Natur. Sie können in wesentlichen Punkten unvollständig sein oder völlig am Thema vorbeigehen. Methodisch verlässlicher ist es, die Rekapitulation des Argumentationsganges am Leitfaden eines praktikablen Modells zu unternehmen. Das kann sich sowohl für die Nach- und Vorbereitung des sokratischen Gesprächsbegleiters als auch für die Verständigung der Gesprächsteilnehmer untereinander als nützlich erweisen.

Ich experimentiere seit einigen Jahren mit solchen Modellen und habe dabei meistens die Erfahrung gemacht, dass die Teilnehmer, wenn sie einmal damit begonnen haben, fast in einen Analysesog geraten können. Plötzlich ist der Argumentationsprozess nicht mehr etwas, was abläuft wie ein Fluss, in dem sich die einzelnen Ströme

auf unerklärliche Weise durchdringen, sondern es entsteht das Bild eines sinnvoll aufgebauten, wohl geleiteten, hier und da ausbesserungswürdigen Weges. Es mutet wie ein Wunder an: Die Vernunft (der Teilnehmer) erweist sich – ohne dass professionalisiertes Logik-Know-how angezapft werden musste – als durchsichtig, stimmig und folgerichtig. Nach dem Analysegespräch weiß sie und wissen die Teilnehmer von ihrer Qualität. Dadurch wächst reflexives Selbstvertrauen der Vernunft.

Dieses Selbstvertrauen ist freilich an die Anschauung gebunden. „Abstrakte“ Analysegespräche im Sinne eine argumentationslogischen *Kurses* sind zur reflexiven Begleitung des konkreten Vernunftgebrauchs ungeeignet. Um sich den Argumentationsablauf konkret vor Augen zu führen, bedarf es angemessener Visualisierungsmodelle, die der Eigenart des sokratischen Gesprächsablaufs entgegenkommen. Nach Erprobung verschiedener Visualisierungsverfahren, die von Hause aus zur Veranschaulichung von Projektabläufen und Textanalysen verwendet werden, habe ich schließlich das Modell des *Dialogramms* entwickelt.⁴⁶

Das Dialogramm

Dialogramm habe ich dieses Modell genannt, weil es die Kombination aus dem Verfahren des *Liniendiagramms* (oder ähnlicher linearer Verfahren) und der, die Mehrdimensionalität des *Dialogs* besser erfassenden, Netzwerk-Technik zur Grundlage hat. Für seine Konstruktion bin ich von *zwei Gesichtspunkten* ausgegangen.

(1) Das Modell sollte die in der pragmatisch-propositionalen Struktur von Dialogbeiträgen enthaltene Mehrdimensionalität von Sprecher-Hörer-Sachverhalts-Bezügen schematisch abbilden können.

⁴⁶ Ich wäre niemals auf diese Idee gekommen, wenn ich nicht im Rahmen von Weiterbildungsveranstaltungen der Arbeitsstelle Hochschuldidaktik der Freien Universität Berlin gemeinsam mit meinem Kollegen Joachim Stary neosokratische Trainings für Lehrkräfte durchgeführt hätte und hierbei von dessen profundem Wissen über Visualisierungstechniken hätte profitieren können. Vgl. Stary 1997; Stary und Kretschmer 1994 und Gronke und Stary 1998.

Legt man den von Aristoteles formulierten Kanon zugrunde, ergibt sich ein *Drei-Ebenen-Modell* für die Aspekte der *Rhetorik*, der *Dialektik* und der *Logik* (bzw. Grammatik).

Rhetorische Ebene

Dialektische Ebene

Logische Ebene

Diese Einteilung nach den klassischen Disziplinen des Triviums der artes liberales bringt einige Schwerfälligkeiten und auch Ungereimtheiten mit sich.⁴⁷ Eine den modernen kommunikationstheoretischen Erkenntnissen angemessenere, ebenfalls dreigliedrige, Unterteilung der Argumentationshinsichten hat Jürgen Habermas in Anknüpfung an die „informelle Logik“ und die „New Rhetoric“ (Toulmin) vorgeschlagen. Er unterscheidet zwischen drei analytischen Aspekten: Argumentation als *Prozess*, als *Prozedur* und als *Produkt*.

- „Als *Prozess* betrachtet, handelt es sich um eine unwahrscheinliche, weil ideale Bedingungen hinreichend angenäherte Form der Kommunikation. (...) Argumentationsteilnehmer müssen allgemein voraussetzen, dass die Struktur ihrer Kommunikation (...) jeden (sei es von außen auf den Verständigungsprozess einwirkenden oder aus ihm selbst hervorgehenden) Zwang – außer dem des besseren Argumentes – ausschließt (und damit auch alle Motive außer dem der kooperativen Wahrheitssuche ausschaltet).
- (...) Sobald man die Argumentation, zweitens, als *Prozedur* betrachtet, handelt es sich um eine *speziell geregelte* Form der Interaktion, (in der, H.G.) (...) die Beteiligten einen problematisch gewordenen Geltungsanspruch thematisieren und (...) mit Gründen und nur mit Gründen prüfen, ob der (...) Anspruch zu Recht besteht oder nicht. (...)

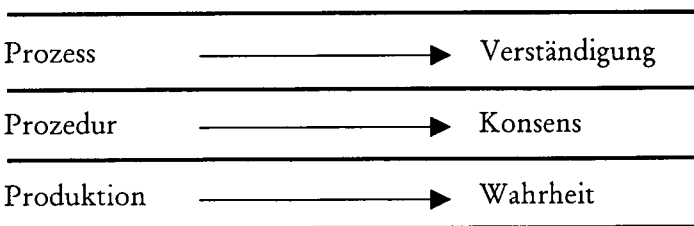
47 Josef Kopperschmidt legt überzeugend dar, dass die das Trivium vorprägende antike Rhetorik eine „als Argumentationstheorie qualifizierbare Teiltheorie“ enthält, die den Boden für eine aufhebende Transformation zu einer dialogischen Argumentationspragmatik bilden kann. Vgl. Kopperschmidt 1991.

- Schließlich (...) ist (die Argumentation) darauf angelegt, triftige, aufgrund intrinsischer Eigenschaften überzeugende *Argumente*, mit denen Geltungsansprüche eingelöst oder zurückgewiesen werden, *zu produzieren*. (...)

Tatsächlich treten an Argumentationen unter jedem dieser Aspekte jeweils *andere* Strukturen hervor: die Strukturen einer idealen, gegen Repression und Ungleichheit in besonderer Weise immunisierten Sprechsituation; sodann die Strukturen eines ritualisierten Wettbewerbs um die besseren Argumente; schließlich die Strukturen, die den Aufbau einzelner Argumente und deren Beziehungen untereinander bestimmen.⁴⁸

Habermas beschreibt nicht nur die jeweiligen Ebenen, sondern versieht sie mit einem emanzipatorischen Richtungssinn. Auf der prozessualen *Ebene der interpersonalen Verständigung* geht es darum, bestmögliches *gegenseitiges Verstehen* und *gleichberechtigtes Miteinanderdenken* anzustreben. (Wie gut gehen die Gesprächspartner aufeinander ein?) Auf der prozeduralen *Verfahrensebene* geht es darum, den *Argumentationsverlauf* so anzulegen, dass ein qualitativ anspruchsvoller – vernünftiger – *Konsens* erzielt werden kann. (Wie stimmig greifen die einzelnen Argumentationsschritte ineinander über?) Die produktive *geltungslogische Ebene* zielt auf die *Einlösbarkeit von (jeweiligen) Geltungsansprüchen* durch (jeweilige) Argumente. (Ist das Argument gültig?)

Es ergibt sich folgendes *Grundschema des Dialogramms*:



(2) Die visualisierende Ausgestaltung dieses Schemas muss dem für neo-sokratische Gespräche charakteristischen, sich einem linearen

48 Habermas 1981, S. 47 ff.

Verlauf annähernden, Schritt-für-Schritt-Vorgehen entsprechen. Auf der *Produktionsebene* der einzelnen Argumentationsstränge spielt dies jedoch keine wesentliche Rolle. Argumente können im unteren Schreibfeld *sequentiell* nach geeigneten Argumentationsmodellen (etwa mit Hilfe des oben erläuterten dialog-pragmatischen Argumentationsmodells) dargestellt und analysiert werden.

Auch die Beschriftung des für die *Prozessebene* bereit gestellten oberen Schreibfeldes stellt keine besonderen Anforderungen an die Visualisierungskompetenz. Hier geht es lediglich darum, die interpersonalen Vorkommnisse, die entscheidend – hinderlich oder förderlich – auf das Gespräch eingewirkt haben, bei Bedarf stichwortartig festzuhalten. Gruppen, deren Selbststeuerungskräfte ich hoch einschätze⁴⁹, ermuntere ich gern, sich auf diesem Feld meinen Einfluss als Gesprächsbegleiter auf den Argumentationsablauf und die interpersonale Verständigungssituation zu verdeutlichen. Aber auch andere Beobachtungen zum Verhältnis der Gruppenteilnehmer untereinander (z.B.: „letzte Stunde: nur 3 von 10 Teilnehmern am Gespräch beteiligt“) sind bedeutsam und können der Gruppe die Augen für vorhandene Defizite der Verständigungssituation öffnen.

Es dient vor allem der Analyse des Gesprächsbegleiters (die auch in ein nachträgliches Protokoll einfließen könnte) und seiner auf das Ziel verständigungsorientierter Kooperation hinstuernden Leitung, wenn er die interpersonalen Relationen der Teilnehmer untereinander, ihre Gesprächsrollen und die dynamische Struktur der Gruppe als eines „Systems“ zeichnerisch abbildet. Ich verwende in der Regel die von Jacob Levy Moreno zur Darstellung interpersonaler Einstellungen entwickelten Methode der Soziometrie.⁵⁰ Das Abbildungsverfahren des *Soziogramms* erlaubt es, die Gesamtstruktur positiver und negativer Verbindungen zwischen den Mitgliedern der Gruppe (Gruppenkohäsion) etwa unter den Gesichtspunkten der gegenseitigen Zuschreibung von Sachkompetenz, der gegenseitigen Sympathie und der gegenseitigen Achtung zu verdeutlichen.

Anspruchsvoller – den Kernbereich des Dialogramms bildend – ist die Visualisierung der *prozeduralen Ebene*. Hier geht es darum, die

49 Es hängt von den pädagogischen und didaktischen Zielsetzungen ab, wie weit man die Gesprächsteilnehmer dieser Reflexionsbelastung aussetzt.

50 Vgl. Moreno 1967.

Struktur des Argumentationsablaufs mit seinem Wechselspiel von Fragen, Unterfragen, Beschreibungen, Begriffsklärungen, Urteilen, Zweifeln, Gründen, Gegengründen usw. in ihrem relationalen Zusammenhang auf der Zeitachse des abgelaufenen Gesprächs zu veranschaulichen. Es gibt Versuche, für diese visualisierende Analyse das Modell des *Flussdiagramms* zu verwenden. Die Hauptprobleme dabei liegen in dessen relativer Unbeweglichkeit und der eingeschränkten Fähigkeit, die logischen Beziehungen zwischen den Äußerungen in ihrer Dynamik abzubilden. Im Grunde geht das Flussdiagramm nicht wesentlich über das hinaus, was ohnehin während des Sokratischen Gesprächs an ausformulierten Sätzen auf einer Tafel oder einem Flipchart festgehalten wird. Das sogenannte *Mind Mapping*-Verfahren nach Tony Buzan wäre in dieser Hinsicht angemessener, doch ist es vor allem für die ordnende Kreation von Ideen und Einfällen konzipiert⁵¹ und konterkariert schnell den „harten“ Anspruch, der an eine Analyse gestellt wird.

Die *Netzwerk-Technik* kann meines Erachtens den Anforderungen an ein prozedural orientiertes Analysegespräch am ehesten genügen. Sie weist insbesondere den Vorteil auf, dass die Relationen zwischen den einzelnen Sätzen und die jeweiligen Funktionen der Sätze eindeutig gekennzeichnet werden können. Schon mit einer kleinen Liste von Funktionszuschreibungen kann fast das gesamte logische Beziehungsgefüge eines Sokratischen Gesprächs erfasst werden. Voraussetzung ist, dass die im Verlauf eines Sokratischen Gesprächs schriftlich festgehaltenen Äußerungen der Teilnehmer fortlaufend nummeriert werden. Die Nummern können dann anstelle des Satzes in das Netzschema eingetragen werden. Die sokratische Ausgangsfrage erhält die Nummer [0]. Als Notationsabkürzungen zur Funktionskennzeichnung der Sätze schlage ich vor:

- „i“ für eine Informationsaussage,
- „!“ für Urteil, These, Behauptung,
- „?“ für eine Frage,
- „k“ für den konkreten Charakter einer Äußerung,
- „a“ für den allgemeinen Charakter einer Äußerung,

51 Es kann daher bei der Vorbereitung Sokratischer Gespräche hervorragende Dienste leisten.

„K“ für eine Konsensaussage.

Weitere Kennzeichnungen können je nach Lage der Dinge jederzeit hinzugefügt werden (aber sparsam, sonst wird es unübersichtlich!). Die durch Pfeile markierten Relationen zwischen den Sätzen sollten stichwortartig gekennzeichnet werden (z.B. „antwortet auf“, „zentraler Begriff“, „begründet“, „unter der Bedingung von“ usw.), wobei die Notationsregel gilt: Beziehe dich immer auf den Satz, auf den der Pfeil zeigt.

Für die Startphase eines Sokratischen Gesprächs (siehe die unten notierten Sätze) könnte sich etwa das auf der übernächsten Seite dargestellte Dialogramm ergeben.

Flipchart-Anschrieb zu einem Sokratischen Gespräch:

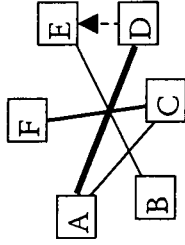
- [0] Wie eigennützig darf gemeinnütziges Engagement sein?
- [1a] Bsp. „Dritte Welt Laden: Ich verdiene Geld damit.“
- [1b] Bsp. „Weihnachtsüberschuss: Ich behalte die Süßigkeiten, die nicht verteilt werden konnten, für mich, kassiere aber dennoch den ganzen Erstattungsbetrag.“
- [1c] Bsp. „Zimmerverteilung: Ich organisierte die Zimmerverteilung, teilte mir selbst ein Einzelzimmer zu.“
- [2a] Warum hast du den Überschuss an Süßigkeiten behalten?
- [2b] Warum wolltest du das Geld nicht zurückgeben?
- [2c] Durftest du den Überschuss behalten, ohne das Geld zurückzugeben?
- [3] Ich durfte den Überschuss an Süßigkeiten behalten, weil ich billig eingekauft hatte (daher die Kinder mehr in der Tüte hatten).
- [4] Billig einzukaufen, kostete mich einen hohen Aufwand (z.B. an Fahrzeit).

- [5] Ich durfte den Überschuss an Süßigkeiten behalten, ohne den Kaufbetrag zurückzugeben, weil ich einen hohen Aufwand beim Billigeinkauf hatte.
- [6a] Wer gemeinnützig handelt, erwirbt sich damit den Anspruch auf die Erfüllung eigener Bedürfnisse.
- [6b] Wenn eine Person etwas für andere leistet und der Aufwand groß ist, dann darf sie auch selbst etwas davon haben.
(Konsens der Gruppe)

Diagramm zur Startphase eines Sokratischen Gesprächs:

Prozess (Verständigung):

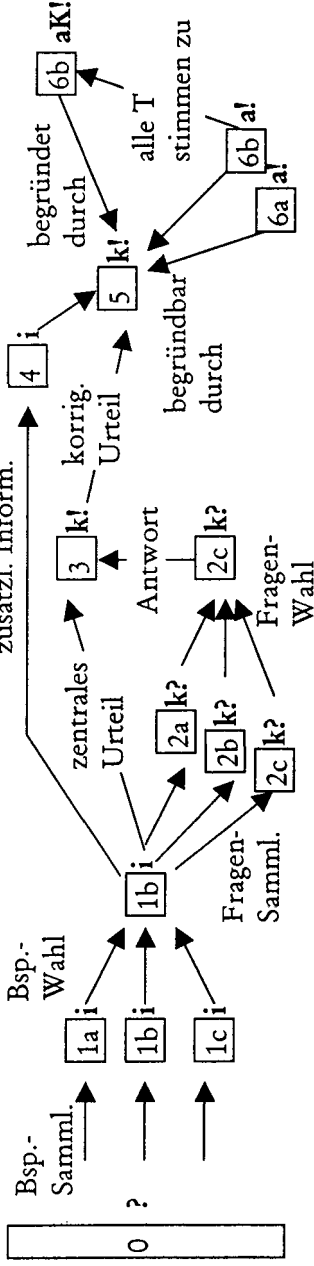
Beispielwahl durch mehrheitl. Abstimmung



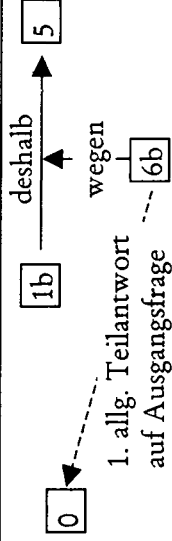
Häufigkeit der gegenseitigen Bezugnahmen zw. Teiln.

Hat die Teilnehmerin E wirklich zugestimmt?

Prozedur (Struktur des Argumentationsablaufs):



Produktion (logische Form der Argumente):



Geltungsorientierung der Sokr. Frage:

(z.B.): moralische *Richtigkeit*

Analysegespräche dieser anspruchsvollen Form⁵² müssen fachkundig geleitet werden. Man kann sie nicht den Gesprächspartnern allein überlassen. Es bedarf sicher mehr als des Studiums einer theoretischen Darstellung, wie sie hier in knapper Form vorliegt, um die Leitung eines Analysegesprächs zu beherrschen. Das freilich liegt in der Natur der Sache. Es verhält sich bei der Anwendung des Dialogramms wie mit jeder Methode, die nicht eine Technik, sondern ein praktisches Können in der sozialen Welt anzielt: Man versteht sie und lernt sie anzuwenden durch Übung – mag diese Übung die Form eines Trainings, einer Protokollanalyse oder die Teilnahme an Analysegesprächen, die Sokratische Gespräche begleiten, annehmen.

Literatur

- Apel, Karl-Otto: Das Sokratische Gespräch und die gegenwärtige Transformation der Philosophie. In: Dieter Krohn u.a. (Hg.): Das Sokratische Gespräch. Ein Symposium. Hamburg: Junius, 1989, S. 55-77.
- Bachem, Rolf: Art. Rhetorische Analyse. In: Gerd Ueding (Hg.): Historisches Wörterbuch der Rhetorik. Bd. 1. Tübingen: Max Niemeyer, 1992, Sp. 514-542.
- Böhler, Dietrich: Kosmos-Vernunft und Lebens-Klugheit. In: Karl-Otto Apel, Dietrich Böhler (Hg.): Praktische Philosophie/Ethik. Studieneinheit 12 des Funkkollegs. Studentexte. Bd. 2. Weinheim u. Basel: Beltz, 1984, S. 356-395.
- Ders.: Bildung zur dialogbezogenen Mit-Verantwortung. Zweckrationales und dialogethisches ‚Lernen des Lernens‘. In: Karl-Otto Apel, Holger Burckhart (Hg.): Das Prinzip Mitverantwortung. Würzburg: Königshausen & Neumann 2001, S. 147-176.

52 Der Zeitbedarf hängt auch hier von der Zielsetzung ab. Für Teilnehmer, die im Sokratischen Gespräch ihre Argumentationskompetenz trainieren wollen, wird das Analysegespräch erfahrungsgemäß ungefähr die gleiche Zeit wie das inhaltliche Sachgespräch einnehmen. In Gruppen, die vorwiegend thematisch orientiert sind, sollte es nur angewendet werden, wenn ein konkreter argumentationsstrategischer Anlass, etwa Verwirrung über den Weg der Argumentation oder divergierende Argumentationsperspektiven, vorliegt.

- Böhler, Dietrich; Gronke, Horst: Art. Diskurs. In: Gerd Ueding (Hg.): Historisches Wörterbuch der Rhetorik. Bd. 2. Tübingen: Max Niemeyer, 1994, Sp. 764-819.
- Barthes, Roland: Die Alte Rhetorik. Ein Abriss. In: Josef Kopperschmidt (Hg.): Rhetorik. Bd. I: Rhetorik als Texttheorie. Darmstadt: Wiss. Buchges., 1990, S. 35-90.
- Brune, Jens Peter: Bildung nach Sokrates: Das Paradigma des Sokratischen Gesprächs. In: Karl-Otto Apel, Holger Burckhart (Hg.): Das Prinzip Mitverantwortung. Würzburg: Königshausen & Neumann, 2001, S. 271-298.
- Ders., Pieter Mostert: Strategische Maßnahmen und Strategiegespräch im Sokratischen Gespräch. Überlegungen im Rückblick auf einen Workshop. In diesem Band.
- Burckhart, Holger: Welche Bildung brauchen die Menschen heute und welchen Beitrag kann das Sokratische Gespräch dazu leisten? In: Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter (Hg.): Das Sokratische Gespräch. Möglichkeiten in philosophischer und pädagogischer Praxis. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 6). Frankfurt am Main: dipa, 1999, S. 105-144.
- Burckhart, Holger; Gronke, Horst (Hg.): Philosophieren aus dem Diskurs. Würzburg: Königshausen & Neumann, 2002.
- Eggs, Ekkehart: Art. Argumentation. In: Gerd Ueding (Hg.): Historisches Wörterbuch der Rhetorik. Bd. 1. Tübingen: Max Niemeyer, 1992, Sp. 914-991.
- Gronke, Horst: Nelson, Husserl, Apel: Kontinuität der Letztbegründungsphilosophie. In: Reinhard Kleinknecht; Barbara Neißer (Hg.): Leonard Nelson in der Diskussion. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 1) Frankfurt am Main.: dipa, 1994, S. 55-67.
- Ders.: Was können wir im philosophischen Diskurs lernen? Elemente einer sokratischen Pädagogik. In: Karl-Otto Apel, Holger Burckhart (Hg.): Das Prinzip Mitverantwortung. Würzburg: Königshausen & Neumann, 2001, S. 203-226.
- Gronke, Horst; Sary, Joachim: ‚Sapere aude!‘ Das Neosokratische Gespräch als Chance für die universitäre Kommunikationskultur. In: Handbuch Hochschullehre. Bonn: Raabe, 19. Ergänzungslieferung, September 1998 (Kap. A. 2.11, S. 1-34).
- Habermas, Jürgen: Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1981.

- Heckmann, Gustav: Das Sokratische Gespräch. Erfahrungen in philosophischen Hochschulseminaren. Mit einem Vorwort von Dieter Krohn. Hg. v. d. Philosophisch-Politischen Akademie. Frankfurt am Main: dipa, 1993.
- Horster, Detlef: Das Sokratische Gespräch in Theorie und Praxis. Opladen: Leske und Budrich, 1994.
- Kant, Immanuel: Werke. 10 Bde. Hg. v. Wilhelm Weischedel. Darmstadt: Wiss. Buchgesellschaft, 1983.
- Kessels, Jos: Dialektik als Instrument für die Gestaltung einer selbstständig lernenden Gruppe. In: Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter (Hg.): Neuere Aspekte des Sokratischen Gesprächs. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 4). Frankfurt am Main: dipa, S. 11-46.
- Ders.: Die Macht der Argumente. Die sokratische Methode der Gesprächsführung in der Unternehmenspraxis. Aus dem Niederländischen übersetzt von B. Jänicke. Weinheim: Beltz, 2001.
- Ders.: Methodik des sokratischen Gesprächs. A.a.O., S. 140-160.
- Kopperschmidt, Josef: Argumentationstheoretische Anfragen an die Rhetorik. Ein Rekonstruktionsversuch der antiken Rhetorik. In: Ders. (Hg.): Rhetorik. Bd. II: Wirkungsgeschichte der Rhetorik. Darmstadt: Wiss. Buchgesellschaft, 1991, S. 359-389.
- Krohn, Dieter: Theorie und Praxis des Sokratischen Gesprächs. In: Karl Reinhard Lohmann; Thomas Schmidt (Hg.): Akademische Philosophie zwischen Anspruch und Erwartung. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1998, S. 119-132.
- Kuhlmann, Wolfgang: Zum Spannungsfeld Überreden – Überzeugen. In: Ders.: Sprachphilosophie – Hermeneutik – Ethik. Würzburg: Königshausen & Neumann, 1992, S. 73-91.
- Loska, Rainer: Lehren ohne Belehrung. Leonard Nelsons neosokratische Methode der Gesprächsführung. Bad Heilbrunn: Klinkhardt, 1995. Erg. Neuerscheinung in der Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“ (LIT-Verlag) vorauss. 2004.
- Martens, Ekkehard: Der Faden der Ariadne oder Warum alle Philosophen spinnen. Reinbek bei Hamburg: Reclam, 2000.
- Moreno, Jacob Levy: Die Grundlagen der Soziometrie. Wege zur Neuordnung der Gesellschaft. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 1991.
- Nelson, Leonard: Die sokratische Methode. Mit einem Vorwort v. Gisela Raupach-Strey. Kassel: Weber & Zucht, 2. Aufl., 1996.
- Perelman, Chaim: Philosophie, Rhetorik, Gemeinplätze. In: Hans-Georg Gadamer; Gottfried Boehm: Seminar: Die Hermeneutik

- und die Wissenschaften. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1978, S. 381-392.
- Ders.: Die Neue Rhetorik: Eine Theorie der praktischen Vernunft. In: Josef Kopperschmidt (Hg.): Rhetorik. Bd. II: Wirkungsgeschichte der Rhetorik. Darmstadt: Wiss. Buchgesellschaft, 1991, S. 325-358.
- Picht, Georg: Wissen des Nichtwissens und Anamnese. In: Ders.: Wahrheit – Vernunft – Verantwortung. Philosophische Studien. Stuttgart: Klett, 1969. S. 87-107.
- Ders.: Der Sinn der Unterscheidung von Theorie und Praxis in der griechischen Philosophie. A.a.O., S. 109-140.
- Platon: Sämtliche Werke. 10 Bde. Nach der Übers. Friedrich Schleiermachers, ergänzt durch Übers. von F. Susemihl u.a. hg. v. K. Hülser. Frankfurt am Main: Insel, 1991.
- Raupach-Strey, Gisela: Das Paradigma der Sokratischen Methode in der Tradition von Leonard Nelson (1882-1927) und Gustav Heckmann (1898-1996). In: Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter (Hg.): Das Sokratische Gespräch – Möglichkeiten in philosophischer und pädagogischer Praxis. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 6). Frankfurt am Main: dipa, 1999, S. 36-68.
- Schnädelbach, Herbert: Was ist Neoaristotelismus? In: Wolfgang Kuhlmann (Hg.): Moralität und Sittlichkeit. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1986, S. 38-63.
- Schwab, Gustav: Sagen den klassischen Altertums. Drei Teile. Frankfurt am Main: Insel, 1975.
- Schwemmer, Oswald: Philosophie der Praxis. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1980, dort innerhalb der Kapitels „Vorverständigung“ das Unterkapitel „Die ‘hermeneutische Spirale’ von Vorverständnis und Verständnis“, S. 21-36.
- Siebert, Ute: Bildung vom Menschen aus. Kassel: Weber & Zucht, 2001.
- Stry, Joachim: Visualisieren. Ein Studien- und Praxisbuch. Berlin: Cornelsen, 1997.
- Ders., Kretschmer, Horst: Umgang mit wissenschaftlicher Literatur. Frankfurt am Main: Cornelsen, 1994.
- Weiler, Ingomar: Der Sport bei den Völkern der alten Welt. Darmstadt: Wiss. Buchgesellschaft, 1981.

Jens Peter Brune/Pieter Mostert

Strategische Maßnahmen und Strategiegespräch im Sokratischen Gespräch

Überlegungen im Rückblick auf einen Workshop

1. Vorbemerkung

In jedem Sokratischen Gespräch stellen sich Fragen der folgenden Art: „Welches Beispiel wählen wir aus?“, „Welche Detailfrage behandeln wir zuerst?“ oder „Ist dieser Satz wichtig, so dass wir ihn notieren sollten?“ etc. Es handelt sich um unterschiedliche Spezifikationen der allgemeinen Frage: „Wie sollten wir weiter vorgehen?“ Fragen dieses Typs sind Strategiefragen. Sie verlangen nach einer Entscheidung.

Nun hat das Wort „Strategie“ – zumindest im deutschen Sprachgebrauch – keinen guten Ruf. Es erinnert an kriegsrische Offensiven, unseriöse Marketingmethoden oder politische Interessenkämpfe. Das sind Kontexte, in denen Personen andere Personen auch gegen deren Willen für ihre Zwecke (den Sieg, den Gewinn, die Macht) einsetzen. Die strategische Grundfrage lautet hier: „Wie kann ich andere so manipulieren, dass es meinen Interessen dient?“

In unserem Zusammenhang ist mit „Strategie“ etwas anders gemeint. Fassen wir für die Zwecke dieses Beitrags das Sokratische Gespräch als ein Unternehmen auf, in dem eine Gruppe von Menschen eine von allen aus guten Gründen geteilte Antwort auf eine philosophische Frage sucht. Wichtig, ja konstitutiv für das Unternehmen ist es, dass die Beteiligten *untereinander* gerade keine strategische, sondern eine verständigungsorientierte Einstellung einnehmen. Das hat damit zu tun, dass im Sokratischen Gespräch philosophische Probleme und Fragen behandelt werden, die genuin von strategischen Problemen und Fragen unterschieden sind. Es geht um wahre Ein-

sichten, nicht um erfolgreiche Beeinflussungen. Daher sind Manipulationsstrategien für die inhaltliche Arbeit im Sokratischen Gespräch nutzlos und ihr Einsatz töricht, auf die Zusammenarbeit wirken sie sogar destruktiv.

Mit „Strategien“ im Sokratischen Gespräch können wir hingegen Gesprächsbeiträge bezeichnen, die als Mittel der *Steuerung der Untersuchung* selber dienen. Sie werden beispielsweise dann eingesetzt, wenn sich der Fortgang des Gesprächs nicht zwanglos aus dem bisherigen Verlauf ergibt oder ihn gar zu blockieren droht. In diesen Situationen sind Entscheidungen gefragt. Als bewusste, intentionale Akte richten sich gesprächsstrategische Beiträge nicht *gegen* andere, sondern *auf* das Gespräch bzw. das Wesentliche an ihm: den Argumentationsgang. Mit gesprächsstrategischen Beiträgen wird keine Person *instrumentalisiert*, sondern der gemeinsame Gedankengang vorausschauend *strukturiert* und *dirigiert*. Dabei können sie sich primär auf den Gesprächsprozess oder auch auf den jeweils aktuellen Gegenstand, also den Inhalt einer Äußerung beziehen. Werden diese Maßnahmen ihrerseits ausdrücklich zum Gegenstand des Gesprächs, nennen wir dieses Gespräch ein Strategiegespräch.

2. Strategische Maßnahmen und Entscheidungen im Sokratischen Gespräch

Gesprächsstrategische Beiträge sind selbstverständlich keine neuen Hilfsmittel im Sokratischen Gespräch. Schon immer wurden von den Gesprächsteilnehmerinnen und -teilnehmern *Fragen* gestellt *in Bezug auf*, *Vorschläge* gemacht *für* und letztlich *Entscheidungen* getroffen *über* den Fortgang des Gesprächs. Traditionell ist das Metagespräch der Ort, an dem im ‚Gespräch über das Gespräch‘ nicht nur (Un-)Zufriedenheiten und Störungen während des vorausgegangenen Sachgesprächs sowie Fragen zur sokratischen Methode behandelt werden können, sondern auch strategische Entscheidungen für den Fortgang des folgenden Sachgesprächs getroffen werden.

Wie aber kommt es überhaupt dazu, dass im Sokratischen Gespräch über den weiteren Verlauf *entschieden* werden muss? Entscheidungsprobleme sind im Sokratischen Gespräch ja nicht selbst-

verständlich, sieht doch die sokratische Methode ein schrittweises und systematisches Arbeiten vor: Erst wenn eine Verständnisfrage geklärt, ein Urteil begründet und ein Zweifel ausgeräumt oder bestätigt ist, sollte ein neuer Aspekt aufgegriffen werden. Zudem haben das Aufstellen einer Frage oder einer Behauptung und das Äußern eines Zweifels ja von sich aus eine gewisse gesprächsorientierende Kraft, so dass die Gesprächsteilnehmerinnen und -teilnehmer ohnehin performativ mit ihren Beiträgen Einfluss auf den Argumentationsgang ausüben. Das Sokratische Gespräch macht sich sozusagen von Haus aus die richtungsweisende Funktion zunutze, die im Sprachgebrauch bereits angelegt ist. So gesehen, sollte es sich eigentlich um eine selbstregulierende Praxis handeln, die – einmal in Gang – gar nicht darauf angelegt ist, implizite oder explizite Entscheidungsprobleme aufzuwerfen.

Auf der anderen Seite ist das Sokratische Gespräch eine vielschichtige und ergebnisoffene Praxis, in die unterschiedliche Emotionen, Vorverständnisse und Interessen der Beteiligten einfließen. Schon aus diesem Grund drängen sich unterschiedliche und bisweilen konfligierende Ansatzpunkte auf, die in Form von Fragen oder Urteilen zunächst gesammelt werden. Aus solchen Sammlungen muss dann ein Anknüpfungspunkt für das Gespräch ausgewählt werden.

Auch unter der Hand tun sich im Laufe der Argumentation „Gabelungen“, „Abzweige“ und mehr oder weniger viel versprechende „Seitenpfade“ auf. Strategische Maßnahmen entfalten ihre steuernde Wirkung häufig, ohne dass diese Wirkung ausdrücklich thematisiert und der Einsatz der Mittel offen zur Entscheidung gebracht würde. Das zeigt sich etwa an der stillschweigenden Akzeptanz der Hilfestellungen, mit denen die Gesprächsleitung die Gruppe von strategischen Fragen und Problemen entlastet. Normalerweise ist diese „Arbeitsteilung“ im Interesse eines flüssigen, „organischen“ Gesprächsverlaufs sinnvoll. Die Teilnehmenden können es sich erlauben, weniger Sorgfalt auf den Gesprächsprozess als auf die Inhalte zu verwenden, solange die Gesprächsleitung auf implizite Richtungsentscheidungen achtet und unter Umständen warnt, wenn der Argumentationsfaden brüchig wird oder in eine Sackgasse führt. Rückblickend lassen sich implizite Richtungsentscheidungen und

Argumentationslücken im Rahmen eines Analysegesprächs für alle einsichtig rekonstruieren.

Darüber hinaus liegt es aber in der sokratischen Idee der Gesprächsautonomie, dass sich Teilnehmerinnen und Teilnehmer Strategien auch während des Sachgesprächs bewusst machen und ihren Einsatz in die eigenen Hände nehmen. Ein probates Mittel dazu ist das Strategiegelgespräch. Jos Kessels hat es als dritte Gesprächsart (neben Sachgespräch und Metagespräch) expliziert.¹ Seiner Ansicht nach sollte ein Strategiegelgespräch erst geführt werden, wenn das Beispiel ermittelt worden ist und sich divergierende Interpretationen ergeben. Dann nämlich steht die Gruppe vor dem Problem, wie weiter zu verfahren ist. Die Lösung sollte nicht von der Gesprächsleitung vorgegeben, sondern von der Gruppe im Gespräch herbeigeführt werden.

Bereits die Auswahl des Beispiels stellt aber ein wichtiges strategisches Problem dar. Sollte nicht bereits hierzu ein Strategiegelgespräch hilfreich sein? Unsere (vorläufige) Antwort ist positiv. Gleichwohl ist zu bedenken, dass mit einem Strategiegelgespräch gewisse Gefahren verbunden sind und seine erfolgreiche Durchführung bestimmten Bedingungen genügen sollte. Eine Schwierigkeit bei der Auswahl des Beispiels mittels eines Strategiegelgesprächs besteht z.B. darin, dass es bis zu diesem Zeitpunkt im Sachgespräch kaum ‚Inhalte‘ gegeben hat, auf die sich das Strategiegelgespräch beziehen könnte (s. Abschn. 3.2 und 3.4).

Bevor wir näher auf das Strategiegelgespräch eingehen, sollten zunächst strategische Gesprächsmaßnahmen genauer kennen gelernt und analysiert werden. Dabei greifen wir auch auf Ergebnisse eines Workshops über das Strategiegelgespräch zurück, der 1999 auf der Herbsttagung der Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren in Würzburg stattgefunden hat.

1 Kessels 1991, S. 5-8.; ders. 2001, S. 47-49; 157.

2.1 Welche strategischen Maßnahmen werden tatsächlich getroffen?

Um diese Frage zu beantworten, wollen wir vorab unterscheiden, wer sie ergreift und worauf sie zielen. Handelt es sich um eine Maßnahme der Gesprächsleiterin bzw. des Gesprächsleiters oder eine Maßnahme von Seiten der Gruppe? Zielt sie primär auf den Inhalt oder auf den Prozess des Gesprächs (so dass sie indirekt auf mögliche Gesprächsinhalte Einfluss nimmt)?

Mit diesen Fragen sind abstrakt vier Kombinationsmöglichkeiten vorausgesetzt (s. *Matrix 1*).

Matrix 1

primär bezogen auf?	Inhalt	Prozess
Wer?		
Gesprächsleitung	X	X
Gruppe	X	X

Betrachten wir vor diesem Hintergrund ein konkretes Sokratisches Gespräch, das als Vorarbeit zu dem Workshop über das Strategiegelgespräch 1999 in Würzburg stattgefunden hat. Die Frage des Sachgesprächs lautete: „Gibt es einfache Fragen?“ An dem Gespräch beteiligten sich 11 Personen. Zusätzlich zu einem Gesprächsleiter (Pieter Mostert) gab es einen Beobachter (Jens Peter Brune) mit der Aufgabe, die strategischen Maßnahmen und Eingriffe des Gesprächsleiters und der Gruppe (bzw. einzelner Teilnehmerinnen und Teilnehmer) zu protokollieren (s. Anhang). Die Dauer des Gesprächs war auf 3 Stunden beschränkt. Als Beispiel für eine einfache Frage wurde gewählt: „Wie heißt du?“ Diese Frage wurde tatsächlich während der Vorstellungsrunde am Anfang der Tagung gestellt, so dass alle Beteiligten eine konkrete und authentische Situation vor Augen hatten.

Die Beobachtungen während des Sachgesprächs haben eine auffällige Diskrepanz ergeben: Insgesamt hat der Gesprächsleiter sehr viel häufiger als Teilnehmerinnen und Teilnehmer strategische

Maßnahmen ergriffen. Die Relation dürfte von Gespräch zu Gespräch variieren, da sie von Faktoren wie dem Gesprächsthema, der Dauer des Gesprächs, der Erfahrung der Teilnehmenden u.a. abhängt. In unserem Fall hat es sich um ein relativ kurzes Gespräch gehandelt, in dem die Phase der Beispielfindung und -auswahl einen vergleichsweise großen Teil der Gesamtgesprächszeit in Anspruch genommen hat. Da diese Phase eine wichtige gesprächsstrategische Bedeutung hat, von deren Resultat das Gelingen des gesamten Unternehmens abhängen kann, ist die starke Präsenz des Leiters leicht erklärlich.

Interessanter für uns ist, dass in dem konkreten Gespräch tatsächlich Beispiele für alle vier Kombinationen von Maßnahmen gemäß der *Matrix 1* vorgekommen sind. Um der besseren Übersicht willen sind einige der Beobachtungen während des Würzburger Gesprächs in der folgenden *Matrix 2* eingetragen.

Matrix 2

primär bezogen auf? Wer?	Inhalt	Prozess
Gesprächsleitung	<p>schlägt den Teilnehmenden vor, zu jedem Beispiel einen Grund zu nennen, warum es sich aus ihrer Sicht um eine „einfache“ Frage handelt.</p> <p>empfiehlt, ein einfaches Beispiel zu wählen.</p> <p>bittet zu klären, ob die Gruppe die Perspektive des Fragestellers oder die des Antwortgebers einnehmen will.</p>	<p>bittet alle Teilnehmenden, ein Beispiel zu nennen.</p> <p>fragt, ob jemand starke Bedenken gegen das gewählte Beispiel hat.</p> <p>folgt nicht der Reihenfolge der Wortmeldungen, sondern zieht einen Teilnehmer vor.</p> <p>schlägt ein Strategieggespräch vor.</p>
Gruppe	wählt Beispiel 1. entscheidet, Satz 18 näher zu untersuchen.	trennt eine komplexe Aussage in zwei Sätze.

Ein Beispiel für eine gemeinsame Entscheidung der Gruppe war die Verabredung, das Wort „einfach“ nur auf das Stellen einer Frage zu beziehen. Sie hat (in dieser Phase des Gesprächs²) nur die Perspektive der ersten Person des Fragestellers einbezogen und damit auf eine Untersuchung aus der Perspektive des Antwortgebers verzichtet. Dadurch wurde die allgemeine Ausgangsfrage „Was ist eine ein-

2 Vgl. die „strategische Maßnahme“ Nr. 23 im Anhang.

fache Frage?“ implizit modifiziert (etwa im Sinne der Frage: „Was bedeutet es, eine einfache Frage zu stellen?“). Diese Entscheidung hatte einen richtungsweisenden Effekt, wie sich leicht daran klar machen lässt, dass Antworten auf die Frage „Was ist eine Frage, die sich leicht beantworten lässt?“ anders ausfallen und unter Umständen andere Begründungen verlangen würde.

2.2 Ansatz zu einer Typologie von Gründen für strategische Maßnahmen

Strategische Maßnahmen im Sokratischen Gespräch sollten, so weit es geht, bewusst und im Sinne der Methode eingesetzt werden. Vor allem eine Gesprächsleiterin oder ein Gesprächsleiter sollte in der Lage sein, sich selbst oder auf Nachfrage der Teilnehmenden Gründe für Eingriffe in den Gesprächsverlauf, aber auch für die Unterlassung zu geben. Strategische Maßnahmen sind nicht „selbstverständlich“, sondern im Prinzip rechtfertigungsbedürftig. Die Gründe, die hier in erster Linie in Betracht kommen, hängen mit der Eigenart des Sokratischen Gesprächs als einer Methode³ zusammen. Es ist also hilfreich, sich die wichtigsten Grundzüge der sokratischen Methode zu vergegenwärtigen.

Oben sind wir davon ausgegangen, dass es sich bei einem Sokratischen Gespräch um den Versuch einer Gruppe handelt, auf eine allgemeine philosophische Frage eine Antwort zu finden. Das Gespräch ist insofern zielorientiert. Sein Weg lässt sich durch folgende methodologische Grundzüge kennzeichnen:⁴

- *Am Konkreten ansetzen.* Das Sokratische Gespräch hebt nicht mit Allgemeinbegriffen oder Definitionen an, sondern bezieht sich auf konkrete Erfahrungssituationen.
- *Selber denken.* Im Sokratischen Gespräch kommt man nicht zu Einsichten, indem man anderswo dokumentierte Ansichten aus

3 Vgl. Mostert: 1997, S.57 f.

4 Vgl. Krohn: „Vorwort zur Neuauflage“. In: Heckmann 1993, S. 9. Ferner: Gronke, Stary 1998, A 2.11.

Wissenschaft, Forschung o.Ä. zitiert, sondern nur durch eigenständige und selbstkritische Argumentation und Reflexion.

- *Mit anderen denken.* Das Bemühen um Einsicht im Sokratischen Gespräch ist kein einsames Geschäft. Vielmehr geht es um eine gemeinsame und systematische Untersuchung, die von wechselseitigem Verstehen getragen wird.
- *Sich um qualifiziertes Einverständnis (Konsens) bemühen.* Nicht das bloße Zustimmung bürgt für die Gewissheit der Antwort, sondern nur ein Einverständnis aus Gründen, die von allen geteilt werden.

Die vier methodologischen Grundzüge sind zugleich allgemeine „Anforderungen“ an die Durchführung eines realen Sokratischen Gesprächs. Sie gehören zur sokratischen Methode im engeren Sinne und können in Regeln für die Teilnahme an Sokratischen Gesprächen expliziert und spezifiziert werden.⁵ Vor diesem Hintergrund lassen sich auch Grundsätze für strategische Maßnahmen der Gesprächsleitung formulieren. Ein Gesprächsleiter sollte (a) sich bei jeder Maßnahme der Absicht bewusst sein, die er damit verfolgt. Er sollte (b) sich klar darüber sein, ob und wie die Maßnahme den Inhalt des Sachgesprächs beeinflusst. Außerdem sollte er (c) seine Maßnahme im Metagespräch erläutern können. Sofern sie aus Gründen der sokratischen Methode erfolgt, kann es (d) sinnvoll sein, diese Erläuterung auch ungefragt bereits während des Sachgesprächs zu geben. Dadurch wird die Gesprächsleitung für die Teilnehmenden transparenter. Voraussetzung ist allerdings, dass die Erläuterung knapp und klar formuliert werden kann, ohne den Fluss des Sachgesprächs zu stören.

Die Vielfalt möglicher strategischer Maßnahmen der Leitung erschöpft sich keinesfalls in Eingriffen aus methodischen Gründen im engeren, eigentlichen Sinne. Unter Berücksichtigung der Beobachtungen während des Gesprächs in Würzburg und Erfahrungen aus anderen Gesprächen lassen sich folgende Typen von Maßnahmen unterscheiden:

5 Einen entsprechenden Vorschlag hat Gisela Raupach-Strey gemacht. Vgl. Raupach-Strey 1997. Dazu Jens Peter Brune 2001, besonders S. 289-295.

- A. *Maßnahmen unter Berufung auf die sokratische Methode im engeren Sinne.* Zu methodisch begründeten Maßnahmen im engeren Sinne gehören z.B. Eingriffe in das Gespräch, die von Anfang an den Bezug auf Erfahrung herstellen und während des Gesprächs sichern sollen (Aufforderungen wie „Gebt bitte alle ein Beispiel!“, „Wir müssen jetzt ein Beispiel auswählen!“ und Fragen wie „Gibt es dafür Anhaltspunkte im Beispiel?“). Auch Maßnahmen, die das gegenseitige Verstehen und ein systematisches Vorgehen fördern sollen oder dazu dienen, dass der Gesprächsfaden nicht aus dem Blick gerät, gehören zu diesem Typ („Hat jemand verstanden und kann wiederholen, was Heike gesagt hat?“, „Was hat das mit Herberts Äußerung zu tun?“, „Um welche Frage geht es gerade?“).
- B. *Maßnahmen unter Berufung auf sokratisch bewährte Erfahrungen und Regeln, die zum näheren methodologischen Umfeld gehören.* Solche Maßnahmen sind z.B. die Empfehlung „Wähle ein positives Beispiel“ oder der Hinweis „Ein einfaches Beispiel ist besser geeignet als ein kompliziertes“. Sie lassen sich unter Bezug auf Kriterien und Regeln rechtfertigen, die zwar nicht zum engeren Kernbestand der sokratischen Methode gehören, aber anerkanntermaßen hilfreich bei Realisierung der methodischen Anforderungen im engeren Sinne sind.
- C. *Weitere Maßnahmen, die sich in der Gesprächspraxis als hilfreich erwiesen haben.* Dazu gehört etwa, methodologische Fragen und Probleme – soweit möglich – in ein zeitlich gesondertes Metagespräch zu verlagern oder in der Reihenfolge der Beiträge bei Bedarf von der Chronologie der „Meldungen“ abzuweichen. Auch die Einführung eines so genannten „Parkplatzes“, auf dem Beiträge notiert werden, die sich nicht in den aktuellen Gesprächsverlauf fügen, mag man hier einordnen. Diese Maßnahmen zielen darauf, eine sokratische Gesprächspraxis störungsfrei und für alle fruchtbar zu gestalten.
- D. *Maßnahmen, die sich aus herkömmlichen Moderations- und Visualisierungsaufgaben ergeben* wie z.B. das Festlegen von Anfang, Ende und Pausen während des Gesprächs, die Nummerierung der aufgeschriebenen Beiträge, das Verwenden von

Farben zur Kennzeichnung von wichtigen Aspekten am Flipchart usw.

E. *Moderationsmaßnahmen, die insbesondere der Gruppendynamik und der allgemeinen Gesprächsatmosphäre förderlich sind.*

Im Blick auf die ersten beiden Typen von Gründen (A) und (B) ließe sich einwenden, dass es sich bei den entsprechenden Eingriffen nicht um strategische Maßnahmen, sondern um eine herkömmliche Anwendung der sokratischen Methode handele. Der Einwand macht es sich unserer Ansicht nach zu leicht und könnte gar auf einer Konfusion von Methode und Maßnahmen beruhen: Zu unterscheiden ist zwischen dem, was die Methode vorsieht (bzw. an spezifischen Regeln vorhält), und dem, was eine Gesprächsleiterin bzw. ein Gesprächsleiter in einer konkreten Gesprächssituation tut, um z.B. den Prozess der Beispielauswahl zu steuern oder um im weiteren Gesprächsverlauf den Erfahrungsbezug einer Äußerung herzustellen. Diese Maßnahmen sind nicht selber Bestandteile der Methode, sondern Eingriffe in den Gesprächsablauf, die damit begründet werden können, dass sie zu ihrer Beachtung beitragen.

Zweifellos können verschiedene Gründe für eine Leitungsmaßnahme sprechen. So kann der Versuch, einen stillen Teilnehmer in das Gespräch einzubeziehen („Herbert, was sagst du dazu?“), sowohl durch den methodischen Grund gestützt werden, dass zu einer gemeinsamen Einsicht möglichst alle etwas beitragen sollten (Typ A), als auch ein Versuch sein, Schüchternheiten abzubauen (Typ E). Ähnliches trifft auf die oben dem Typ A zugeordnete Aufforderung „Gebt bitte alle ein Beispiel“ zu, mit der der Gesprächsleiter die Beispielsuche während des Gesprächs in Würzburg eröffnet hat (s. Anhang). Die Aufforderung hatte hauptsächlich zum Ziel, die Konzentration aller Teilnehmerinnen und Teilnehmer gleich zu Anfang des Gesprächs auf konkrete, eigene Erfahrung zu lenken und eine möglichst breite Auswahl von Beispielen zu ermitteln (Typ A). Als Nebeneffekt intendierte sie zugleich, möglicherweise individuell bestehende Scheu vor der Gruppe und Reserviertheiten einzelner abzubauen und eine offene Gesprächshaltung zu fördern (Typ E).

Über die hier aus der Sicht der Gesprächsleitung aufgeführten Maßnahmen hinaus kommen in einem Sokratischen Gespräch eine Reihe von Argumentationsstrategien wie das *Sammeln* von Aspek-

ten und Fragen, das *In-Beziehung-Setzen* und *Vergleichen* von Merkmalen (etwa von im Beispiel erwähnten Verhaltensweisen und Eigenschaften), das *Unterscheiden* von Frage- und Urteilstypen und das *Hinweisen* auf Lücken in einer Begründung zum Einsatz. Diese Maßnahmen sind außerordentlich eng mit der sokratischen Methode verwoben, handelt es sich doch gewissermaßen um die eigentlichen Arbeitsmittel im Sachgespräch. Da mit ihnen die *inhaltliche* Analyse von Erfahrung, die *inhaltliche* Urteilsbildung und die Begründung von *Einsichten* insgesamt geleistet wird, sind sie den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vorbehalten. Allerdings kann die Gesprächsleitung in gewissen Grenzen *Anstöße* zum Sammeln, Vergleichen und Unterscheiden geben und damit Maßnahmen vom Typ A und B ergreifen.

3. Das Strategiegelgespräch

3.1 Wozu dient ein Strategiegelgespräch?

Ein Strategiegelgespräch hat mehrere Funktionen, die eng miteinander verbunden sind. Richtig eingesetzt, dient es der *Prävention* undurchsichtiger und unverbindlicher Strategiedebatten sowie der kurzfristigen, verbindlichen *Orientierung* des Sachgesprächsprozesses. Mit diesen beiden Funktionen kann das Gespräch insgesamt transparenter gemacht werden. Außerdem dient ein Strategiegelgespräch der *Entlastung* der Gesprächsleitung und der *Gesprächsautonomie* der Gruppe.

- (1) *Prävention*: Die Erfahrung zeigt, dass ein Sachgespräch unwillkürlich in eine Strategiedebatte umschlagen kann, die dann leicht eine unbefriedigende Eigendynamik entwickelt. Häufig spielen strategische Erwägungen Einzelner bereits unterschwellig eine Rolle, werden irgendwann angesprochen und überlagern schließlich mehr oder weniger das Sachgespräch, ohne dass alle verstanden haben, worum es eigentlich geht. Dadurch steigert sich nicht nur die Verwirrung in der Sache, sondern auch die Unzufriedenheit mit dem Gespräch. Anstatt in kurativer Absicht „wilde“ Strategiedebatten nachträglich aufzurollen, soll-

ten sie durch rechtzeitigen Einsatz eines Strategiegesprächs verhindert werden.

- (2) *Orientierung*: Ein Strategiegespräch soll Orientierung für den weiteren Verlauf des Sachgesprächs bieten. Dazu wird eine Entscheidung von allen gemeinsam vorbereitet und gefällt. Die Entscheidung sollte, sofern sie von allen akzeptiert wurde, für den nächsten Schritt im Gesprächsverlauf bindend sein und kann ggf. später als Berufungsinstanz dienen. Da das Sokratische Gespräch eine inhaltlich offene Gesprächsform ist, sind bei der strategischen Entscheidung Vorgriffe auf vermeintliche inhaltliche Ergebnisse nicht zulässig. Im Strategiegespräch geht es also um eine „Feinsteuerung“ des Prozesses, nicht um eine „Blau-pause“ für Gesprächsinhalte.
- (3) *Entlastung*: Ein Strategiegespräch dient dazu, die Leiterin oder den Leiter von gesprächssteuernden Maßnahmen zu entlasten und damit auch die Möglichkeiten (Gefahren) mehr oder weniger direkter Einflussnahmen auf den Inhalt des Sachgesprächs zu verringern.
- (4) *Autonomie*: Die wichtigste Funktion des Strategiegesprächs ist es, dass die Gruppe ein Stück Gesprächsautonomie und die damit verbundene *Verantwortung für die Gestaltung des Gesprächsprozesses* übernimmt. Mit jeder strategischen Frage wird ein Aspekt des Gesprächsprozesses selber thematisiert und ernst genommen. Insofern gehört das Strategiegespräch wie das Analyse- und Metagespräch zur Selbstdifferenzierung sokratischer Gesprächspraxis.

3.2 In welchen Situationen hilft ein Strategiegespräch?

Nicht jede strategischen Frage ist Grund genug, ein Strategiegespräch zu eröffnen. Andernfalls würde das Sachgespräch laufend unterbrochen und schließlich verhindert werden. Für viele Richtungsentscheidungen gilt ohnehin, dass sie indirekt und implizit fallen: *indirekt*, wenn z.B. der Gang der Untersuchung auf einem bestimmten Verständnis eines Satzes aufbaut; *implizit*, sofern alle Beteiligten dieses Verständnis und mögliche Alternativen nicht ausdrücklich

geklärt haben. Solange keine Anzeichen für Missverständnisse vorliegen, ist dies unproblematisch. (Eine wichtige Aufgabe der Gesprächsleitung besteht eben darin, auf mögliche Missverständnisse zu achten und daraus resultierende Fehler rechtzeitig zu erkennen. Die strategische Entscheidung, ob sie in diesen Fällen eingreifen sollte oder nicht, liegt bei ihr.)

Gleichwohl gibt es Problemsituationen, in denen Strategiegelgespräche sinnvoll eingesetzt werden können. Sie lassen sich nach methodisch-strukturell vorhersehbaren wie auch nach häufig eintretenden, aber aus dem jeweiligen Gesprächsverlauf „spontan“ erwachsenen und insofern unregelmäßigen Situationen unterscheiden.

(a) *Methodisch-strukturell vorhersehbare Situationen, die Anlass für ein Strategiegelgespräch bieten können.* Sokratische Gespräche beginnen mit einer Sammlung von Erfahrungsbeispielen. So entsteht regelmäßig das Problem der Auswahl eines Beispiels. Die Entscheidung, welches Beispiel im Sachgespräch der genaueren Analyse unterzogen wird, hat weitreichende strategische Bedeutung, zumal ein einziges gutes Beispiel „Stoff“ für mehrere Gesprächstage bietet. Entschieden werden muss in einer Situation am Anfang des Gesprächs, in der weder gemeinsam erarbeitete, inhaltliche Anhaltspunkte zur Verfügung stehen noch alle Einzelheiten der Beispiele selber bekannt und durchdrungen sein können. Erleichtert wird die Auswahl allein durch eine Reihe von allgemeinen *Kriterien* für die Eignung von Beispielen. Dazu gehören anerkanntermaßen: ein klarer Bezug des Beispiels zur Fragestellung, Authentizität des Erfahrenen, aktive Rolle des Beispielgebers bzw. der Beispielgeberin sowie deren Bereitschaft, über Einzelheiten mit anderen zu sprechen. Auch kommen Beispiele, die leicht darstellbar („einfach“) und für alle nachvollziehbar sind, eher in Betracht als verwickelte Episoden.

Doch lässt die Anwendung dieser Kriterien häufig Abwägungsspielräume. Eine Gruppe, die mit dem Sokratischen Gespräch nicht gut vertraut ist, wird kaum ein geeignetes Beispiel eigenständig auswählen können. Es bleibt dann (letztlich) Aufgabe der Gesprächsleitung, in der Sache zu entscheiden. Eine erfahrene sokratische Gruppe hingegen kann sich, sobald verschiedene Beispiele „auf dem Tisch liegen“ und die relevanten Kriterien klar sind, im Rahmen eines Strategiegelgesprächs für ein Beispiel entscheiden und damit den Prozess der Beispielfindung vollständig in die eigene Hand nehmen.

Eine weitere Problemsituation, die Anlass zu einem Strategiegelgespräch bieten kann, ist der Moment im Anschluss an die Auswahl und Formulierung des Beispiels. Auch dieser Moment ist in der sokratischen Methode angelegt. Es stellt sich nämlich das Problem, wie die Gruppe an ihren „Untersuchungsgegenstand“ herantreten sollte. So kann eine Gruppe die im Beispiel zugängliche Erfahrungssituation *befragen*, indem sie nach *Merkmale*n (Eigenschaften, Verhaltensweisen) im Erfahrungsbeispiel fragt, Fragen an ein *explizites Urteil* im Erfahrungsbeispiel richtet, Fragen stellt, die ein *implizites Urteil* im Beispiel allererst sichtbar machen könnten usw. Auf welche Weise der Einstieg in die Beispielanalyse auch vonstatten geht: sehr oft liefert der erste Untersuchungsschritt eine Sammlung von *Möglichkeiten*, im zweiten Schritt mit dem Gespräch fortzufahren. Die Entscheidung über den zweiten Schritt kann dann in einem Strategiegelgespräch herbeigeführt werden.

(b) *Typische, aber „spontane“ Situationen, die Anlass zu einem Strategiegelgespräch bieten können.* Auch unabhängig von regelmäßig auftretenden Entscheidungsproblemen gibt es im Sokratischen Gespräch immer wieder Situationen, in denen mehrere Optionen vorliegen (eine Sammlung von Teilfragen, Merkmalen und Aspekten, Urteilen, Gründen etc.) und Unklarheit oder Uneinigkeit über den nächsten Schritt besteht. Diese Situationen können nach einer längeren Gesprächspause oder während des Gesprächs auftreten. Manchmal sind sie eine Folge von Verwirrungen, die bereits im Vorfeld während des Sachgesprächs entstanden sind. In diesen Fällen empfiehlt es sich, ein (kurzes) Analysegespräch zu führen, indem die Gruppe die letzte Phase des Sachgesprächs soweit rekonstruiert, bis die Verwirrung geklärt ist und sich Optionen für den nächsten Schritt abzeichnen.

3.3 Kriterien für strategische Entscheidungen und die Durchführung von Strategiegelgesprächen

Ein Strategiegelgespräch bedeutet immer einen Eingriff in den Verlauf des Sachgesprächs. Strategiegelgespräche sind selber strategische Maßnahmen im Sokratischen Gespräch. Als solche sollten sie von allen

Teilnehmerinnen und Teilnehmern akzeptiert werden können. Im Einzelnen verlangt das, dass allen das Entscheidungsproblem, also die Notwendigkeit, zu einer Entscheidung zu kommen, deutlich ist und die Alternativen, die in Frage kommen, verstanden worden sind. Verstehensfragen haben im Strategiegelgespräch wie im Sachgespräch systematischen und chronologischen Vorrang.

Da Entscheidungen in einem Strategiegelgespräch nicht willkürlich getroffen werden (beispielsweise im Sinne desjenigen, der sich rhetorisch geschickt verhält oder derjenigen, die ihr Interesse an einer bestimmten Verfahrensweise besonders gut durchsetzen können), stellt sich die Frage nach Kriterien für Strategieentscheidungen. Einige wichtige Kriterien speziell für die Beispielauswahl wurden bereits genannt. Für andere Entscheidungsprobleme lassen sich Kriterien zwanglos aus den methodischen Grundzügen des Sokratischen Gesprächs entwickeln. Dazu gehen wir von den oben an zweiter Stelle erläuterten Situationen aus, in denen die Gruppe angesichts einer Sammlung von Gedanken wie Fragen, Merkmalen oder Urteilen mit Gründen entscheiden muss, welche Frage zuerst beantwortet, welches Urteil als erstes untersucht werden soll etc. Die wichtigsten Kriterien sind unserer Ansicht nach:

- (1) *Konkretes zuerst.* Je konkreter ein Gedanke (auf das Beispiel bezogen) ist, desto höher seine Priorität.
- (2) *Relevantes zuerst.* Je nach aktuellem Arbeitsauftrag (Ausgangsfrage, Teilfrage) können Gedanken mehr oder weniger relevant sein, diesen speziellen Arbeitsauftrag zu erfüllen.
- (3) *Nahe liegendes zuerst.* Manchmal liegt es einfach nahe, mit einem Merkmal oder einer Frage zu beginnen, z.B. weil eine andere Frage oder ein anderes Urteil darauf aufbauen könnten.

Ein entscheidendes Merkmal dieser Kriterien ist es, dass sie nicht verlangen, Fragen danach zu beurteilen, ob sie nach etwas „Richtigem“ oder „Wahrem“ fragen, oder Urteile danach auszusuchen, ob sie zutreffen. Die Bewertung der Gesprächsinhalte in diesen Hinsichten bleibt Aufgabe des Sachgesprächs. Vorsicht ist vor allem in der Anwendung des dritten Kriteriums geboten. In manchen Fällen mag es offensichtlich sein, dass sich zwei, drei verschiedene Optionen in eine sinnvolle Reihenfolge (Sequenz) bringen lassen: „Wenn wir zuerst Aspekt A untersuchen, kann es sein, dass wir noch im

Laufe des Gesprächs zum Aspekt B oder C vorstoßen“ oder „Da die Beantwortung der Frage F1 eine Antwort auf Frage F2 voraussetzt, sollten wir mit Frage F2 beginnen“. Ein geübter Blick mag auch logische Implikationsverhältnisse erkennen. Die Erfahrung lehrt aber, dass viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit logischen Argumenten überfordert sind. Ob und in welchem Maße Überlegungen dieser Art zugelassen werden, hat die Gesprächsleiterin bzw. der Gesprächsleiter zu verantworten. Maßgeblich ist das „schwächste“ intellektuelle Niveau in der Gruppe. Sequenzbildungen im Strategiegelgespräch sollten daher nur Anhaltspunkte für den nächsten Schritt liefern. In keinem Fall darf mit Sequenzbildungen der Verlauf des folgenden Sachgesprächs über den nächsten Schritt hinaus *präjudiziert* oder gar *festgelegt* werden. Ob und wenn ja, in welchem Verhältnis Gedanken zueinander stehen, muss sich schließlich im Sachgespräch zeigen – wenn es sich denn zeigt.

Aus der Literatur sind uns keine Verfahrensmodalitäten bekannt, nach denen Strategiegelgespräche kontrolliert und gesprächsfördernd innerhalb von Sachgesprächen eingesetzt werden können. Aufgrund der hier angestellten Überlegungen und der Ergebnisse des Würzburger Workshops möchten wir folgenden Verfahrensvorschlag machen:

- (1) Ein Teilnehmer bzw. eine Teilnehmerin oder die Gesprächsleitung schlägt während des Sachgesprächs ein Strategiegelgespräch vor.
- (2) Der Vorschlag wird (kurz) begründet. Dabei muss deutlich werden, dass im Sachgespräch ein Entscheidungsbedarf darüber besteht, wie weiter vorgegangen werden sollte.
- (3) Wenn die Begründung von allen verstanden ist, beginnt das Strategiegelgespräch.
- (4) Die Gesprächsleiterin bzw. der Gesprächsleiter moderiert das Strategiegelgespräch.
- (5) Die Leitung gibt einen Zeitrahmen vor. Das Strategiegelgespräch sollte so kurz wie möglich sein.
- (6) Die Gruppe stellt Alternativen fest und formuliert sie. Die alternativen Vorgehensweisen werden aufgeschrieben.
- (7) Die Gruppe sucht Gründe für die Alternativen, ohne die Alternativen inhaltlich zu diskutieren.

- (8) Die Gruppe fällt eine Entscheidung für eine Vorgehensweise, die alle akzeptabel finden.
- (9) Die präferierte Vorgehensweise wird kenntlich gemacht (bzw. aufgeschrieben, sofern das noch nicht geschehen ist).
- (10) Das Strategiegelgespräch ist abgeschlossen und das Sachgespräch wird wieder aufgegriffen.

3.4 Schwierigkeiten im Umgang mit Strategiegelgesprächen

Der Umgang mit Strategiegelgesprächen weist eine Reihe von Schwierigkeiten und Gefahren auf. Sie können *erstens* bereits im vorausgehenden Sachgespräch ihren Ursprung haben. Selbst eine erfahrene Gesprächsleitung kann nicht immer gleich erkennen, ob ein Problem im Sachgespräch tatsächlich auf eine ungeklärte Strategiefrage zurückzuführen ist (und worin die Entscheidungsoptionen möglicherweise bestehen) oder andere Ursachen hat. Auf Hinweise aus der Gruppe ist hier nur bedingt Verlass. Äußert eine Teilnehmerin oder ein Teilnehmer Bedarf an einem Strategiegelgespräch, liegt nicht schon deshalb tatsächlich ein Entscheidungsproblem in Bezug auf den weiteren Verlauf des Sachgesprächs vor. Auch eine allgemeine Unzufriedenheit mit dem Gespräch oder inhaltliche Ansichten, die aus subjektiver Sicht (noch) nicht zum Zuge gekommen sind, können dafür ausschlaggebend sein. Die ersten drei Schritte unseres Verfahrensmodells (Vorschlag, Problemanzeige und Verstehen) sind daher außerordentlich wichtig für Sinn und Erfolg eines Strategiegelgesprächs.

Ferner kann es schwierig sein, ein angefangenes Strategiegelgespräch auf die strategische Frage und die zu ihrer Beantwortung nötigen Überlegungen zu *beschränken*. Im Interesse eines geordneten, zügigen und transparenten Verfahrens muss die Leiterin oder der Leiter darauf achten, dass weder eine inhaltsbezogene Diskussion entsteht, noch auch einzelne ihre persönlichen Bedürfnisse, Hoffnungen und Befürchtungen in das Gespräch einbringen, sofern diese nicht unmittelbar entscheidungsrelevant sind. Ein Strategiegelgespräch darf weder das Sachgespräch noch das Metagespräch ersetzen.

Drittens ist zu berücksichtigen, dass strategische Überlegungen für manche Teilnehmerinnen und Teilnehmer einen gewissen *Reiz* haben. Schließlich fordern sie keine inhaltliche Stellungnahme und entlasten damit von der unangenehmen Aufgabe des Sachgesprächs, *Position* zu beziehen. Stattdessen versprechen sie eine risikoarme Gelegenheit, abstrakte Kombinationsmöglichkeiten durchzuspielen und beiläufig (oder primär) intellektuell vor anderen zu glänzen. Ob bewusst oder unbewusst: Strategische Überlegungen entwickeln auch im Strategiegelgespräch leicht eine Eigendynamik, die ihrer Hilfsfunktion für das Sachgespräch schaden kann.

Anschrieb am Flipchart während des Sachgesprächs	Strategische Maßnahmen während des Sachgesprächs ⁶
<p><i>Gibt es einfache Fragen?</i></p> <p><i>Beispiele:</i></p> <ol style="list-style-type: none">1. Wie heißt du? Grund (warum diese Frage ‚einfach‘ ist): wird häufig gestellt, kann einfach beantwortet werden.2. Wie spät ist es? Grund: s. 1.3. Wie alt bist du? Grund: es wird nicht nach einer Entscheidung gefragt.4. Esse ich Brötchen oder Graubrot beim Frühstück? Grund: diese Entscheidung ist für mich einfach.5. Wann fährt der Zug? Grund: es gibt Fahrpläne.6. Welche Farbe hat diese Tür? Grund: kann ich überprüfen.7. Bist du müde? Grund: geschlossene Frage: ja/nein.8. Warum kommst du zu spät? Grund: kann eindeutig beantwortet werden.9. Ist dies eine Buche? Grund:	<ol style="list-style-type: none">(1) GL bittet alle Teilnehmenden, ein Beispiel zu nennen.(2) GL schlägt den Teilnehmenden vor, zu jedem Beispiel einen Grund zu nennen, warum es sich aus ihrer Sicht um eine „einfache“ Frage handelt. (3) GL drängt (nach Satz 6) darauf, noch mehr Beispiele zu nennen, und weist darauf hin, dass auch andere Fragentypen als Beispiele dienen können.

6 Zur besseren Lesbarkeit sind die mündlichen Äußerungen nicht in der ursprünglichen 1. Person (direkte Rede) formuliert, sondern in die 3. Person transformiert. Das Kürzel „GL“ steht für „Gesprächsleiter“, das Kürzel „T“ für „Teilnehmer/in“.

wenn man es weiß, ist die Antwort einfach zu geben.

10. Wer bist du? Grund: einfach formuliert; mindestens eine einfache Antwort möglich.
11. Bist du traurig? Grund: einfache Antwort.
12. Sollen Fragen für den Sender oder den Empfänger einfach sein? Grund: einfach zu beantworten für jeden; geschlossene Frage: entweder/oder.

- (4) GL beendet die Beispielsuche.
- (5) GL fängt die Beispielauswahl mit dem Vorschlag an, das Beispiel in zwei Runden zu nominieren.
- (6) GL weist darauf hin, dass die Nominierung nicht unbedingt aus dem bereits genannten Grund zu erfolgen braucht.
- (7) GL lehnt komplexe Beispiele ab; bevorzugt einfache Beispiele.
- (8) GL bittet ausdrücklich um Voten für, nicht gegen ein Beispiel.
- (9) GL weist darauf hin, dass wir bestimmen, ob die (Beispiel-)Frage eine einfache Frage ist, wie die (Beispiel-)Frage beantwortet werden kann.
- (10) GL kennzeichnet die nominierten Beispiele farbig am Flipchart.
- (11) GL weist darauf hin, dass nur Beispiele *für* eine einfache Frage gewählt werden sollten.
- (12) GL beendet die erste. Runde der Nominierung und beginnt eine zweite. Runde.
- (13) GL weist darauf hin, dass es zwei Gruppen nominiertes Fragen gibt: wirklich einfache und scheinbar einfache; emp-

Das gewählte Beispiel:

13. = (1.) Wie heißt du?
Situation: Vorstellungsrunde

- am Anfang der Tagung.
Gründe [warum es eine einfache Frage ist]:
Diese Frage wird häufig gestellt.
Die Antwort steht im Personalausweis.
Die Antwort ist ein Name.
Der Antwortgeber kann einfach, d.h. kurz und ohne nachzudenken, antworten.
14. Statt Grund (2): Jeder hat einen Namen.
15. Die Frage „Wie heißt du?“ ist einfach, weil der Antwortgeber einfach antworten kann, weil jeder einen Namen hat.
16. Der Fragesteller erwartet auf seine Frage eine einfache Antwort.
17. Weil diese Frage häufig gestellt und beantwortet wird, erwartet der Fragesteller eine einfache, d.h. spontane und genaue Antwort.
- fiehlt ein Beispiel aus der ersten Gruppe zu wählen.
- (14) GL fragt, ob jemand gegen das mehrheitlich gewählte Beispiel erste starke Bedenken hat. Da das nicht der Fall ist, erklärt er Beispiel erste für ausgewählt.
- (15) GL bittet den Beispielgeber um eine Erläuterung seines Beispiels.
- (16) GL akzeptiert, dass der Beispielgeber das Beispiel nicht sofort mit einer bestimmten Situation verknüpft.
- (17) GL schreibt die Gründe auf, die der Beispielgeber hat, seine Beispielfrage als ‚einfach‘ zu betrachten (Sätze 13. (1)-(4))
- (18) GL bittet während der Besprechung den Beispielgeber, das Beispiel doch noch mit einer bestimmten Situation zu verknüpfen. (In Satz 13 wird der Passus über die Situation ergänzt.)
- (19) GL bittet mehrfach, Beiträge auf die Beispielfrage zu beziehen.
- (20) GL bittet die Teilnehmenden, einer Teilnehmerin beim Verstehen der zuletzt geäußerten Beiträge zu helfen.
- (21) GL folgt nicht der Reihenfolge der Wortmeldungen, sondern zieht einen Teilnehmer vor.
- (22) GL bittet zu klären, ob die Gruppe die Perspektive des Fragestellers oder die des Antwortgebers einnehmen

18. Die Frage ist einfach, weil der Fragesteller nur einen bestimmten Typ von (eindeutiger) Antwort (Name) erwartet.
19. Eine Frage ist dann einfach, wenn jeder Fragesteller nur einen bestimmten Typ von Antwort erwarten kann.
20. Die Frage ist auch deshalb einfach, weil sie eindeutig ist.
21. Die Frage ist auch deshalb einfach, weil sie kurz und verständlich formuliert ist.

(Pause nach Satz 21)

- will.
- (23) *T beschließen (bzgl. Satz 15 und 16), nur die Perspektive desjenigen einzunehmen, der eine Frage stellt.*
 - (24) GL bittet um eine Formulierung (Satz 17); weist auf die Möglichkeiten hin, erst den Satz aufzuschreiben und dann darüber zu reden oder erst darüber zu reden und dann den Satz aufzuschreiben.
 - (25) GL fragt beim Aufschreiben den Teilnehmer, was er mit ‚einfach‘ in seinem Satz (17) meint.
 - (26) *T bittet darum, mehrere Gedanken in einen Satz getrennt aufzuschreiben (Sätze 18, 19).*
 - (27) GL begründet, warum getrenntes Aufschreiben funktionell ist.
 - (28) GL stellt fest, dass Satz 19 ein allgemeiner Satz ist; sagt, dass wir zunächst innerhalb des Beispiels bleiben sollten.
 - (29) GL schlägt nach der Pause vor, die zweite Phase des Sachgesprächs mit einem Strategieggespräch zu beginnen: „Wie gehen wir weiter vor?“
 - (30) GL begründet, warum eine Strategie-Entscheidung jetzt funktionell ist.
 - (31) GL unterscheidet zwei Weisen, mit Satz 18 weiterzumachen; bittet um eine begrün-

22. Die Frage ist auch deshalb einfach, weil der Fragesteller erwartet, dass die Frage von dem Antwortgeber richtig verstanden wird.
23. Die Frage ist auch deshalb einfach, weil der Fragesteller (berechtigt) erwartet, dass die Frage nach dem Frageinhalt von dem Antwortgeber verstanden wird.
- deute Entscheidung.
- (32) *T entscheiden gemeinsam, Satz 18 näher zu untersuchen.*
- (33) GL stellt die Rückfrage: „Ist es das, was du meinst?“
- (34) *T fragt nach beim anderen Teilnehmer; schließt neuen Aspekt auf; lenkt den Fortgang des Gesprächs.*
- (35) *T äußert Verwirrung bezüglich dessen, worüber gerade gesprochen wird.*
- (36) GL schlägt vor, eine Runde mit Beiträgen zu Satz 21 zu sammeln.
- (37) *T will zurückgreifen auf ‚eindeutig‘ in Satz 20.*
- (38) GL bittet um Erläuterung allgemeiner Begriffe anhand des Beispiels.
- (39) GL erwähnt die Möglichkeit des ‚Parkplatzes‘, schreibt aber nichts auf.
- (40) GL kündigt die letzte Gesprächsrunde mit den Worten an: „Wer möchte zum Schluss noch etwas sagen?“

Literatur

- Brune, Jens Peter: Bildung nach Sokrates. Das Paradigma des Sokratischen Gesprächs. In: Karl-Otto Apel, Holger Burckhart (Hg.): Prinzip Mitverantwortung. Grundlage für Ethik und Pädagogik. Würzburg: Königshausen & Neumann, 2001, S. 271-298.
- Gronke, Horst; Sary, Joachim: ‚Sapere aude!‘ Das Neosokratische Gespräch als Chance für die universitäre Kommunikationskultur. In: Handbuch Hochschullehre, Bonn: Rabe, 19. Erg. Lieferung, 1998.

- Kessels, Jos: Das Strategiegelgespräch. In: Rundbrief der Sokratiker. Hg. v. d. Philosophisch-Politischen Akademie, Nr. 5, Januar 1991, S. 5-8.
- Ders.: Die Macht der Argumente. Die sokratische Methode der Gesprächsführung in der Unternehmenspraxis. Weinheim und Basel: Beltz, 2001.
- Krohn Dieter: Vorwort zur Neuauflage. In: Gustav. Heckmann: Das sokratische Gespräch. Erfahrungen in philosophischen Hochschulseminaren. Frankfurt am Main: dipa, 1993, S. 7-11.
- Mostert, Pieter: Wann ist ein Sokratisches Gespräch angemessen? In: Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter (Hg.): Neuere Aspekte des Sokratischen Gesprächs. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“ Bd. 4), Frankfurt am Main: dipa, 1997, S. 53-62.
- Raupach-Strey, Gisela: Grundregeln des Sokratischen Gesprächs. In: Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter (Hg.): Neuere Aspekte des Sokratischen Gesprächs. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“ Bd. 4), Frankfurt am Main: dipa, 1997, S. 145-162.

Wie geht es weiter? – Entscheidung für das strategiegespräch*

Das sokratische gespräch steckt voller (strategischer) entscheidungen, die die klärung einer philosophischen frage ermöglichen sollen: als dauerhafte entscheidungen sind sie in die methode des sokratischen gesprächs inkorporiert (z.b. an *einem* beispiel arbeiten), implizit stecken sie in den lenkungsmaßnahmen des leiters, und als explizite klärung im strategiegespräch werden sie ausdrücklich zum thema der gruppe gemacht. Analysiert man ein sokratisches gespräch (hier verstanden als einheit vom beginn der veranstaltung bis zum ende), so lassen sich zahlreiche phasen entdecken, die helfende funktion haben (erläuterungen der methode, metagespräche) oder organisatorischen zwecken dienen (gruppeneinteilung, zeitplanung usw.). Für die beantwortung der eigentlichen philosophischen frage sind verschiedene teilaufgaben zu lösen (z.b. die auswahl des beispiels, die untersuchung des beispiels, die formulierung von aussagen und urteilen zum beispiel). Während der zeit des gemeinsamen nachdenkens werden in der gruppe „permanent Entscheidungen getroffen. Dabei können kleine Ursachen (eine Äußerung, eine Mutmaßung etc.) unvorhergesehene, weitreichende Wirkungen erzeugen.“¹ Mit seinen lenkungsmaßnahmen² versucht der leiter, entscheidungen zu treffen, die der zielreichung³ dienlich sind. Das

* Auf Wunsch des Autors steht der Beitrag – ausgenommen Satzanfänge, Namen und Zitate – in Kleinschreibung. (Anm. der Herausgeber)

1 Brauchlin und Heene 1995, S. 99.

2 Vgl. Heckmann 1993, S. 88 f.

3 Die generelle zielsetzung ‚suche gemeinsam nach einer antwort auf die philosophische frage‘ ließe sich ergänzen durch teilziele wie ‚fördere das gegenseitige verständnis der teilnehmer‘, ‚sorge für die lösung gewählter teilaufgaben‘, ‚erstrebe konzentrierte arbeit am philosophischen thema‘, ‚aktiviere das denkvermögen der teilnehmer‘ und ‚vermeide dabei die beeinflussung der teilnehmer im

strategiegespräch ist eine sinnvolle ergänzung zu den lenkungsmaßnahmen des leiters.

Den anstoß zur intensiven beschäftigung mit dem thema gab die teilnahme an der arbeitsgruppe ‚strategiegespräch‘ (leitung Pieter Mostert und Peter Brune) im rahmen der tagung ‚verständigung über verständigung‘ im november 1999 in Würzburg. Diese tagung kann als ein beleg dafür angesehen werden, dass das strategiegespräch inzwischen seinen stellenwert im sokratischen gespräch hat. Wie so häufig konnten viele gedanken nur andiskutiert werden. Der folgende beitrag knüpft an diese überlegungen an und versucht, insbesondere die frage der entscheidungsverfahren grundsätzlicher zu behandeln.

Strategien und gespräche

Vor einigen jahren schlug Jos Kessels das strategiegespräch als ein ergänzendes verfahren für das sokratische gespräch vor und stellte es als dritten teil neben das sach- und das metagespräch. In der redaktionellen vorbemerkung wird das strategiegespräch als eine ‚modifikation‘ des sokratischen gesprächs bezeichnet. Das strategiegespräch scheint etwas bewusster und strukturierter zu machen, was schon vorher im sokratischen gespräch vorhanden war. Es gibt aber auch stimmen, die im strategiegespräch eine qualitativ neue sache sehen, die nicht zum sokratischen gespräch passt. Im folgenden soll zunächst eine terminologische klärung versucht werden, bevor dann im nächsten kapitel der frage der vereinbarkeit von strategiegespräch und ‚sokratischem geist‘ nachgegangen wird.

Anfang der siebziger jahre wurde das sachgespräch – das sich mit der philosophischen⁴ frage beschäftigt und den kernbestandteil des sokratischen gesprächs darstellt, um das metagespräch erweitert. Das

sinne einer bestimmten position‘, ‚vermeide konflikte der teilnehmer, thematische sackgassen, motivationsprobleme aufgrund von unübersichtlichkeit‘ etc.

4 ‚Philosophisch‘ wird hier als terminus verwendet, um die philosophischen, pädagogischen, politischen und mathematischen themenstellungen des sokratischen gesprächs zu bezeichnen.

metagespräch⁵, als gespräch über das forschende sachgespräch, befasst sich mit den punkten, die in der gemeinsamen arbeit nicht befriedigten und sucht nach wegen, die entdeckten mängel abzustellen⁶. Inhalt des metagesprächs ist „das Verhalten aller Beteiligten“ und kann sich dabei auf „das Verhalten einzelner Teilnehmer oder des Gesprächsleiters beziehen“⁷. Daneben kann im „gruppendedynamische(n) Teil“⁸ das behagen und unbehagen am gemeinsamen umgang behandelt werden. Neben der „Freude über ein gut gelungenes Gespräch“ kann auch die „Unzufriedenheit mit der Schwerfälligkeit, Unergiebigkeit, Unübersichtlichkeit des Gesprächs“ thema sein⁹. Zusätzlich zum regelmäßigen metagespräch zur festgelegten zeit (bei wochenseminaren normalerweise nachmittags), kann ein metagespräch das sachgespräch unterbrechen, wenn ein teilnehmer oder der leiter das bedürfnis danach verspüren. Das kann beispielsweise geschehen, weil die aktivität der gruppe erlahmt¹⁰ oder um dringende persönliche konflikte zu bearbeiten¹¹. Um es vom ‚normalen‘ metagespräch abzugrenzen, wurde von einigen der ausdruck ‚rotkreuz-meta‘ verwendet, ‚konfliktgespräch‘ wäre vielleicht eine passendere bezeichnung. Das regelmäßig stattfindende metagespräch bietet raum für die auswertung des sachgesprächs unter verschiedenen blickwinkeln. Inzwischen sind dafür zum teil eigene ausdrücke verwendet worden, um die verschiedenen aspekte zu betonen. Als ‚interaktionsgespräch‘ soll es sich mit den befindlichkeiten der teilnehmer und ihrer kommunikation befassen. In der form eines ‚analysegesprächs‘ (wie es von Horst Gronke durchgeführt wird) kann es die argumentation während des sachgesprächs untersuchen.

Während die eben erwähnten gesprächsarten rückblickend das tatsächliche geschehen betrachten, befasst sich das ‚strategiegespräch‘ vorausschauend mit dem gespräch, das noch stattfinden soll. In seinem artikel schlägt Jos Kessels vor, das strategiegespräch als ein separates gespräch einzuführen, „um den gemeinsamen Aufbau eines

5 Vgl. Krohn 1998, S. 129 f.

6 Vgl. Heckmann 1993, S. 16 und 82.

7 Heckmann und Krohn 1988, S. 43.

8 Kessels 1991, S. 6.

9 Heckmann 1993, S. 16.

10 Vgl. Heckmann 1993, S. 39.

11 Vgl. Heckmann 1993, S. 31 und 47.

guten Arbeitsplanes für das Sachgespräch“ zu entwickeln. Gesucht wird dabei die Antwort auf die „methodische Frage (...) ‚Wie gehen wir in der Sache vor?‘“¹² Das strategiegelgespräch als eine eigenständige Gesprächsform wird ausdrücklich unterschieden von explizit strategischen Gesprächen, die als Teil des Sachgesprächs geführt werden.¹³ Strategiegelgespräche haben ihren Stellenwert insbesondere am Beginn des sokratischen Gesprächs und vor allem bei ‚Sackgassen‘ im Sachgespräch. Das strategiegelgespräch hat weder die Aufgabe, Probleme der Teilnehmer im Umgang miteinander zu thematisieren und zu lösen, noch ist es der Platz, das bisherige Vorgehen zu analysieren und möglicherweise zu kritisieren. Es geht ‚nur‘ darum, eine Entscheidung über den nächsten Schritt zu treffen und dabei die weiteren Schritte mit ins Auge zu fassen. Allerdings ist eine Situationsanalyse nötig, damit für den Weg vom ‚ist‘ zum ‚soll‘ geeignete Maßnahmen ausgewählt werden können. „Mehrstufige Alternativen werden auch als *Strategien* bezeichnet.“¹⁴ Ausschlaggebend dafür, dass von einer Strategie – und nicht nur von einer Entscheidung – gesprochen wird, ist die Möglichkeit, auf veränderte Bedingungen mit neuen Entscheidungen reagieren zu können. Bei strategischen Entscheidungen werden die langfristigen Folgen von Handlungen abzuschätzen versucht und nach Wegen gesucht, Probleme möglichst zu vermeiden.¹⁵ Strategische Entscheidungen fallen an verschiedenen Stellen des sokratischen Gesprächs, ohne dass ausdrücklich ein strategiegelgespräch geführt wird. Der Ausdruck ‚strategiegelgespräch‘ macht deutlich, dass eine besondere Gesprächsphase zur Entscheidungsfindung¹⁶ eingeschoben wird und dass die Entscheidung nicht vom Leiter getroffen und dann umgesetzt wird. Während die Entscheidung eines strategiegelgesprächs unmittelbar realisiert werden kann, können strategi-

12 Kessels 1991, S. 6.

13 Vgl. Kessels 1991, S. 5.

14 Eisenführ und Weber 1993, S. 19.

15 Vgl. Theil, Boot und Kloek 1971, Kapitel 7: ‚das Konzept einer Strategie‘; insbesondere S. 154.

16 Unterscheidungsmerkmal ist nicht die Komplexität der Entscheidung oder dass es sich um ein Problem handelt, denn mit Brauchlin und Heene (vgl. 1995, 20 f.) wird nicht zwischen Entscheidung und Problem unterschieden, sondern dass das Sachgespräch zugunsten einer Entscheidungsfindung im Gespräch unterbrochen wird.

sche entscheidungen, die während des metagesprächs getroffen werden, erst zeitlich später umgesetzt werden. Zur unterscheidung wird für die während des metagesprächs übliche vorausschau auf die nächste einheit des sachgesprächs der ausdruck ‚planungsgespräch‘ vorgeschlagen. In der handlungsentlasteten situation des metagesprächs bestehen mehr möglichkeiten, eine längerfristige planung durchzuführen und dabei ausdrücklich die ergebnisse der auswertungen vorangegangener gesprächsphasen zu berücksichtigen. Ein weiterer grund, das ‚strategiegespräch‘ vom ‚planungsgespräch‘ zu unterscheiden, liegt darin, dass das metagespräch von einem teilnehmer geleitet wird¹⁷, während das beim strategiegespräch der leiter tut.¹⁸ Es machte also sinn, wenn der gesprächsleiter¹⁹ für das unter handlungsdruck stehende strategiegespräch entscheidungsfördernde vorgehensweisen anwenden kann.

Entscheidungsfreude

Als Jos Kessels das strategiegespräch vorstellte, stieß sein vorschlag auch auf ablehnung. Dass ‚strategien‘ aus dem militärischen bereich stammen und heute häufig im wirtschaftlichen bereich angewendet werden (z.b. im strategischen management), könnte zur ablehnung beigetragen haben. Bedenken gegen den einsatz des strategiegesprächs formulierte insbesondere G. Raupach-Strey: „Es bedarf eines solchen zusätzlichen ‚Instruments‘ nicht – schon weil sokratisches Denken dem instrumentellen widerstreitet!“²⁰ Wenn der vorwurf des instrumentellen zuträfe, könnte er in gleicher weise auch gegen das metagespräch – von Heckmann²¹ ausdrücklich als ‚instrument‘ bezeichnet – erhoben werden, weil es ‚störende faktoren‘ aufdecken soll, „um sie dann eliminieren zu können.“²² Andererseits schreibt Raupach-Strey gleich anschließend, dass das, was im strate-

17 Vgl. Krohn 1998, S. 129.

18 Vgl. Kessels 1991, S. 6.

19 Vgl. Krohn 1998, S. 129.

20 Raupach-Strey 1991, S. 9.

21 Vgl. Heckmann 1993, S. 16.

22 Heckmann 1993, S. 82.

giesgespräch besprochen werden soll, immer schon teils im sachgespräch, teils im metagespräch stattfindet.²³ Alleine dadurch, dass ein strategiegespräch als eine eigenständige geschäftsphase (vergleichbar einem metagespräch) stattfindet, lässt sich der vorwurf des instrumentellen nicht begründen. Es handelt sich beim strategiegespräch vielmehr um ein dem metagespräch vergleichbares hilfsmittel, das die lösung einer philosophischen frage erleichtern soll. Strategische gespräche bzw. strategische entscheidungen lassen sich auch bei denen beobachten, die keinen bedarf für ein strategiegespräch sehen.

„Welche Schritte im Sachgespräch miteinander zu gehen sind, ist in der Sokratischen Methode *primär* an der philosophischen Intention auszurichten. Die Klärung des Erfahrungsbeispiels, die Klärung der Gedanken und Aussagen, die regressive Abstraktion im Sinne Nelsons sowie das Argumentieren, das Angeben und Abwägen von Gründen geben hier die *wichtigsten* Wegweiser.“²⁴

Wie nun konkret vorgegangen werden soll, ist durch das befolgen der sokratischen methode alleine nicht zu erklären. So finden sich in einem bericht der autorin über ein reales geschäft entscheidungen, die mit dem ‚sokratischen geist‘ alleine nicht zu erklären sind. Beispielsweise wird die beantwortung der eingangsfrage durch *alle* zur feststellung des persönlichen eingangsstandes damit begründet: „das kann später nützlich sein.“²⁵ Leider wird nicht erläutert, an welcher stelle des geschäfts und in welcher hinsicht die informationen nützlich sein könnten oder tatsächlich waren. Auch wenn versuche abgewehrt werden, weiteres beispielmaterial einzubringen, weil darin ein ‚befrachten‘ der diskussion gesehen wird,²⁶ ist dieses vorgehen eine strategische entscheidung. Wenn in einer späteren phase des sachgesprächs zum weiteren vorgehen überlegt wird, um den beispielgeber zu entlasten und die gruppe stärker zu beteiligen, „alle [zu] fragen, wie wir vorgehen sollen“,²⁷ dann sind dahinter (vor allem?) psychologische und gruppendynamische überlegungen zu

23 Vgl. Raupach-Strey 1991, S. 9.

24 Raupach-Strey 1991, S. 10; hervorhebung K.R.; originale hervorhebung getilgt.

25 Raupach-Strey 1989, S. 33.

26 Vgl. Raupach-Strey 1989, S. 38.

27 Raupach-Strey 1989, S. 37.

vermuten und ansätze eines strategiegesprächs festzustellen. Wenn ein fälliges²⁸ strategiegespräch *nicht* stattfindet, weil die leiterin alleine entscheidet, welcher faden aufgegriffen werden soll, ist dies eine strategische entscheidung, die im metagespräch von den teilnehmern zu recht kritisch befragt wurde.²⁹ Die entscheidung der gesprächsleiterin, an die stelle eines strategiegesprächs die leiterentscheidung zu setzen, vertraut auf die akzeptanz durch die gruppenmitglieder. An anderer stelle erläutert die autorin ihr vorgehen in fällen, in denen die einordnung des gerade bearbeiteten punktes in den ‚roten faden‘ schwierig ist. Man verlagert dies „ins Metagespräch und gewährt in der Regel für das weitere Sachgespräch der Leitung den Vertrauensvorschuß bzgl. ihrer Vorgehensvorschläge.“³⁰ Selbst wenn die leitung ihren vorschlag und die entscheidungskriterien im metagespräch ausführlich begründen kann, ändert es nichts an der tatsache, dass dies erst nachträglich geschieht. Warum kann die leitung ihren vorschlag nicht im rahmen eines strategiegesprächs erläutern und an die stelle einer – erst im nachhinein zu kritisierenden – einzelentscheidung eine gruppenentscheidung treffen lassen? Auch heute noch scheinen bei der autorin vorbehalte gegen das strategiegespräch zu bestehen. In ihrem regelkatalog für das sokratische gespräch wird unter den regeln der zweckmäßigkeit nur in sach- und metagespräch unterschieden, das strategiegespräch kommt nicht vor. Nach wie vor ist die gesprächsleiterin zuständig: „Strategieentscheidungen sind Lenkungsmaßnahmen, an denen aber auch die Gruppe beteiligt werden kann (evtl. im Metagespräch).“³¹

Auch Gustav Heckmann hält das strategiegespräch für entbehrlich, weil entscheidungen aufgrund der sokratischen methode getroffen werden³² „Lenkung strebt immer eine Entscheidung über den einzuschlagenden Weg an, wobei der Gesprächsleiter einen bestimmten Weg für zweckmäßig [!] hält.“³³ Leider wird nicht erläu-

28 „Um ... einen der Fäden als den unseren aufzunehmen, überließ ich (= Raupach-Strey) der Gruppe zu Beginn der nächsten Sitzung nicht die Entscheidung über das Vorgehen“. (Raupach-Strey 1989, S. 38)

29 Vgl. Raupach-Strey 1989, S. 39.

30 Raupach-Strey 1991, S. 10.

31 Raupach-Strey 1998, S. 158.

32 Vgl. Heckmann 1991.

33 Heckmann 1993, S. 102.

tert, wie die zweckmäßigkeit festgestellt werden kann. Unterstellt wird, dass der leiter (aufgrund seiner erfahrung und seiner philosophischen kenntnis³⁴) besser einschätzen kann, welcher schritt dem ziel der erkenntnisgewinnung in der gewählten frage näherführt. Es ist durchaus möglich, dass ein gesprächsleiter rückblickend feststellen muss, dass seine lenkungsmaßnahmen, unter anderem aufgrund seiner philosophischen ansichten,³⁵ als ungünstig einzuschätzen sind. G. Heckmann berichtet davon,³⁶ dass er sich früher an kreuzwegen bemüht habe, sokratisch zu verfahren und die entscheidung, ob „zuerst diese oder zuerst jene Teilfrage vorzunehmen“ sei,³⁷ „sokratisch auszudiskutieren.“ Obwohl es nicht ausdrücklich erwähnt wird, deutet es darauf hin, dass ein konsens über das weitere vorgehen erzielt werden sollte. Die zeit und mühe habe sich nicht gelohnt, meint Heckmann und unterscheidet zwei fälle: Manchmal ist nach seiner ansicht „aus dem Zusammenhang der Untersuchung klar, welche Teilfrage jetzt untersucht werden muß.“³⁸ In solchen fällen³⁹ ist die entscheidung einfach zu treffen. Interessanter ist der zweite fall, wenn sich mehrere fragen zur fortführung der untersuchung ‚anbieten‘. Interessant wäre es zu erfahren, wieso der gruppe gerade diese fragen in den blick gekommen sind und nicht andere. Heckmann vergleicht das vorgehen mit der orientierung in einem unbekanntem gelände:

„Es ist, als wolle man an einen bestimmten Punkt in einem im übrigen unbekanntem Gelände gelangen und stünde vor einem Hindernis, das man entweder links oder rechts umge-

34 Vgl. Heckmann 1993, S. 89.

35 Vgl. beispielsweise Heckmann 1993, S. 40, 80 f., 120.

36 Heckmann 1993, S. 86.

37 Es scheint sich hier lediglich um das festlegen einer zeitlichen abfolge von teilfragen zu handeln, da nicht beide fragen zeitgleich behandelt werden können. Wenn die antwort auf eine teilfrage als voraussetzung für die beantwortung der anderen (vgl. Heckmann 1993, S. 39 und 51) teilfrage angesehen wird, ist die reihenfolge vorgegeben. Streitpunkt mag sein, ob der vermutete zusammenhang der teilfragen tatsächlich besteht.

38 Heckmann 1993, S. 86.

39 Vgl. Heckmann 1993, S. 39 und 51.

hen kann; *man hat aber keinen Anhaltspunkt für die Entscheidung.*⁴⁰

Bei bildern besteht die gefahr, dass sie durch die anschaulichkeit beeindruckten, aber dadurch den blick auf den sachverhalt einengen. Es ist fraglich, ob die orientierung im gelände mit dem sokratischen gespräch gleichgesetzt werden kann. Will man beim sokratischen gespräch tatsächlich an einen *bestimmten* punkt gelangen? Wieso weiß ich schon *vorher* von den beiden alternativen, dass man das hinderis entweder links oder rechts umgehen kann? Ist es realistisch zu unterstellen, dass man tatsächlich *keinen* anhaltspunkt hat, wenn man unterstellt, dass die beiden wege – offenbar mit gleichem aufwand an zeit und mühe – zum ziel führen. Im gelände könnte eine person vorgeschickt werden, die für die anderen gruppenmitglieder die gangbarkeit erforscht, im sokratischen gespräch ist gemeinschaftliches vorgehen gefragt. Wenn der weg tatsächlich beliebig ist, warum wird dann eine abstimmung vorgeschlagen und nicht eine münze geworfen? Ist nicht der vorschlag, ‚die entscheidung nach belieben zu treffen‘, selber schon eine strategische entscheidung, in der unterstellt wird, die zeit und mühe für die entscheidungsfindung werde nicht durch den geringeren aufwand bei der realisierung kompensiert?

Als pädagogisch gut gilt eine lenkung, „bei der die Gruppe in Kenntnis der Gründe, die der Gesprächsleiter für seinen Vorschlag hat, die Entscheidung selber trifft“⁴¹. Dieser prozess kann als eine beratung der gruppe durch den leiter aufgefasst werden. Wie der entscheidungsprozess im einzelnen abläuft, wird nicht ausgeführt. Es ist nur ein kleiner schritt, die vorschläge (und begründungen) nicht nur vom leiter, sondern auch von den teilnehmern vornehmen zu lassen. Ansätze für ein strategiegespräch lassen sich schon bei G. Heckmann finden. In einem sokratischen gespräch schlug eine teilnehmerin im einverständnis mit den anderen teilnehmern vor, nicht der gesprächsleiter, sondern „alle Teilnehmer sollten die Möglichkeit haben vorzuschlagen, was als nächstes erörtert werden soll, wo wir anknüpfen wollen.“ Diese aktivität trifft durchaus auf zustimmung, denn G. Heckmann fährt fort: „Es ist schön, daß die Gruppe

40 Heckmann 1993, S. 86; hervorhebung K. R.

41 Heckmann 1993, S. 102.

diese Aktivität hat.⁴² Diese positiven ansätze lassen sich mithilfe des strategiegesprächs zu einem festen bestandteil des sokratischen gesprächs machen.

Es lassen sich drei grundsätzliche vorgehensweisen unterscheiden: 1. der gesprächsleiter entscheidet (das entspricht den lenkungsmaßnahmen des leiters); 2. der gesprächsleiter macht vorschläge, aus denen die gruppe auswählt; 3. die gruppe macht die vorschläge und wählt aus – der gesprächsleiter ist bei diesem prozess lediglich moderator. Unter umständen kann sich der gesprächsleiter beratend beteiligen und aus leitersicht gründe für und gegen alternativen nennen. Bei einer abstimmung sollte der gesprächsleiter allerdings kein veto-recht haben.

Ein strategiegespräch macht allen beteiligten klar, dass nun über das weitere vorgehen nachgedacht wird. Damit besteht nicht nur die möglichkeit, die teilnehmer an der entscheidungsfindung zu beteiligen, sondern gleichzeitig durch offenlegung der entscheidungskriterien zu einer rationaleren entscheidung zu gelangen. Selbst wenn die entscheidungen, die mithilfe des strategiegesprächs getroffen werden, qualitativ nicht besser sein sollten als die entscheidung durch den leiter, wäre es ein beitrag, den ‚autoritären rest‘⁴³ im sokratischen gespräch zu verringern (das sieht Jos Kessels als einen vorteil des strategiegesprächs).⁴⁴ Zudem ist es eine möglichkeit, die zufriedenheit und leistung einer gruppe zu verbessern, denn die sind besser, wenn sie die aufgabe nach selbsterstellten plänen ausführt.⁴⁵ Aus solchen erfahrungen folgt nicht, dass ein strategiegespräch automatisch ein besseres vorgehen im weiteren gespräch zur folge hat.

Im metagespräch können die entscheidungen im lichte des realen gesprächsverlaufs kritisiert werden. Allerdings ist es möglich, dass rückblickend die realisierungschancen einer nicht gewählten alternative überschätzt und die damit verbundenen schwierigkeiten unterschätzt werden. Ausdrücklich bedeutet die einföhrung des strategiegesprächs nicht, alle entscheidungen mittels des strategiegesprächs zu treffen. Da das strategiegespräch zeit während des sachgesprächs be-

42 Heckmann 1993, S. 50.

43 Vgl. Raupach-Strey 1983, 318 f.

44 Vgl. Kessels 1991, S. 7.

45 Vgl. Crott 1979, S. 119.

anspricht, ist es sinnvoll, das Planungsgespräch intensiv zu nutzen, denn dann fällt das Planen und Entscheiden in die Zeit des Metagesprächs.

Seine wahl treffen

Im Verlauf eines sokratischen Gesprächs werden viele Entscheidungen getroffen, die strategischen Gesichtspunkten folgen. Es würde sich lohnen, Einsichten der Entscheidungstheorie heranzuziehen und insbesondere im Strategiegespräch anzuwenden. In der Entscheidungstheorie wird ausdrücklich ein weiter Entscheidungsbegriff zugrunde gelegt, der „die (mehr oder weniger bewusste) Auswahl einer von mehreren möglichen Handlungsalternativen“ umfasst.⁴⁶ Ein Hauptanwendungsgebiet der Entscheidungstheorie ist zwar die Ökonomie, aber das alleine sollte kein Grund sein, ihre Einsichten nicht für das sokratische Gespräch zu nutzen.

Im Lichte der Entscheidungstheorie erscheint manches Vorgehen im sokratischen Gespräch in einem anderen Licht. Wie sich Vorgänge mithilfe der Entscheidungstheorie erklären lassen, kann anhand der Gruppeneinteilung verdeutlicht werden. Jede beteiligte Person hat bestimmte Präferenzen und versucht, sie möglichst weitgehend zu verwirklichen. Da es nicht möglich sein wird, alle Präferenzen aller Teilnehmer zu verwirklichen, wird die Gruppeneinteilung die Suche nach einem befriedigenden Kompromiss sein. Wie aus Gesprächen zu erfahren ist, orientieren sich die Teilnehmer bei der Auswahl ihrer Gruppe nicht nur an den Themen, sondern berücksichtigen auch die Gruppengröße sowie die Gruppenwahlentscheidungen von ‚schwierigen‘ Teilnehmern. Teilnehmer mit einer ausgeprägten thematischen Präferenz oder einer Vorliebe für einen bestimmten Leiter werden ihre Zuordnung sehr schnell bekannt geben, um sich gegen die Aufforderung zum Wechsel mit dem Motto ‚wer zuerst kommt, mahlt zuerst‘ wehren zu können. Teilnehmer, die ihre Entscheidung verstärkt an den anderen Gruppenmitgliedern ausrichten, werden ihre Gruppenentscheidung erst spät zu erkennen geben, wenn sie die

46 Laux 1998, S. 1.

gruppenzuordnung von personen kennen, mit denen sie auf keinen fall in einer gruppe sein wollen. Teilnehmer ohne ausgeprägte präferenzen werden sich situativ entscheiden. Dass die gruppenzusammensetzung keineswegs einen konfliktfreien verlauf garantiert und ‚fehleinschätzungen‘ anderer teilnehmer möglich sind, weiß jeder, der an sokratischen gesprächen teilgenommen hat. Bei diesem vorgang wird auch versucht werden, die präferenzen beteiligter zu ändern, um so die erfüllung der eigenen leiterpräferenzen zu ermöglichen. Bei der einteilung der gruppen wird von der leitung auf eine gleichmäßige gruppengröße geachtet und zudem angestrebt, dass in der gruppe eine Mischung von mit der sokratischen methode vertrauten und neuen teilnehmern herrscht. Neben der optimalen gruppengröße scheint eine förderliche bedingung zu sein, dass die gruppe nicht zu homogen ist.⁴⁷ Manchmal wird auch der anteil von männlichen und weiblichen teilnehmern thematisiert. Die basis für entscheidungen ist hierbei unklar: Soll gleichverteilung angestrebt werden? Sind reine männer- oder frauengruppen besser als gruppen, in denen nur eine person des anderen geschlechts zu finden ist, und welchen einfluss hat das geschlecht der gesprächsleitung? Wenn entscheidungsprozesse schneller⁴⁸ zum ziel führen, ohne an qualität einzubüßen, vielleicht sogar an rationalität gewinnen, ist das eine überlegung wert, wenn dadurch die zeit für das gemeinsame nachdenken in der gruppe besser genutzt werden könnte.

Den anwendungsbereich für das strategiegespräch sieht G. Heckmann „vor allem auf die Auswahl eines geeigneten Beispiels“⁴⁹ beschränkt. Wie ein geeignetes beispiel gesucht und gefunden wird,

47 Vgl. Raupach-Strey 1989, S. 33.

48 Das übliche verfahren, die namen der teilnehmer aufgrund von zuruf dem namen der leiter zuzuordnen, erschwert eine optimale lösung vermutlich. Beim wechsel der gruppe müssen psychologische hemmschwellen überwunden werden, weil der name bei einer gruppe gestrichen werden muss und dann einer anderen gruppe zugeordnet wird. Eine einteilung, bei der die leiter in den vier ecken des raumes stehen und die potentiellen gruppenmitglieder durch aufstellen in dieser ecke ihre gruppenwahl erkennen lassen, erleichtert das finden einer zufriedenstellenden ordnung. Dieses verfahren geht nicht nur schneller, weil die teilnehmer ihre zuordnung zeitgleich vornehmen können, sondern die ordnung erscheint auch vorläufiger und erleichtert dadurch wechselprozesse.

49 Heckmann 1991, S. 6.

lässt sich als ein anwendungsfall entscheidungstheoretischen denkens auffassen. Die beispielauswahl – und damit verbunden die auswahl des beispielgebers – ist eine wichtige vorentscheidung für das weitere vorgehen. Die anforderungen, die ein beispiel erfüllen muss, lassen sich in form einer merkmalsliste erfassen und machen dadurch allen beteiligten klar, warum bestimmte beispiele nicht in frage kommen. Das erhöht die transparenz beim entscheidungsprozess und führt voraussichtlich zu einer besseren entscheidung. Fingerspitzengefühl bezüglich der auswahl des beispielgebers bleibt davon unberührt.⁵⁰ Über die kriterien, die ein beispiel erfüllen soll, finden sich unterschiedliche aussagen. Einerseits wird die erfüllung bestimmter merkmale gefordert, andererseits gelten bestimmte merkmale als ausschchlusskriterien.

Sofern ein ausschchlusskriterium⁵¹ vorhanden ist, scheidet dieses beispiel aus der weiteren betrachtung aus. Ein ausschchlusskriterium ist für ein beispiel, dass es um die aufdeckung der individuellen seelischen problematik eines menschen geht.⁵² Damit kein therapeutisches gespräch entsteht, das sich um die lösung eines persönlichen problemfalles bemüht, wird gefordert, dass das erlebnis abgeschlossen ist. Sofern der beispielgeber an der lösung seines aktuellen problemes interessiert ist, behindert das die behandlung allgemeiner philosophischer fragestellungen. Weiterhin muss der beispielgeber „offen, ohne Behinderung durch Peinlichkeit und Beschämung“ berichten, denn „wenn nicht alles Wesentliche mitgeteilt werden kann, dann kann das Beispiel nicht helfen, der Wahrheit auf die Spur zu kommen.“⁵³ Während bei den ausschchlusskriterien nur die entscheidung ‚ja‘ oder ‚nein‘ möglich ist, sind bei anderen kriterien abstufungen möglich. Es ist zu beachten, dass ein ausschchlusskriterium nicht durch die starke ausprägung eines anderen kriteriums kompensiert werden kann. Ein ungeeignetes beispiel mag auf noch so großes interesse bei den teilnehmern stoßen, es darf nicht behandelt

50 Vgl. Raupach-Strey 1989, S. 34.

51 „Ausschlusskriterien: Themen, die eine empirische Antwort erfragen, oder eine nur individuell-biographisch oder eine nur in einer bestimmten historischen Situation zu gebende Antwort sind nicht geeignet.“ (Raupach-Strey 1989, S. 32)
Was für themen gilt, kann auch auf beispiele angewendet werden.

52 Vgl. Heckmann 1993, S. 15.

53 Heckmann 1993, S. 85.

werden. Als gutes beispiel gilt ein „selbsterlebtes, nicht konstruiertes Beispiel.“⁵⁴ Dabei ist ein konkretes beispiel und nicht eine allgemeine beschreibung („das passiert mir häufig ...“) gefordert. Bei den beispielen sind graduelle abstufungen möglich, denn „(j)e näher ein Beispiel dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer ist, desto besser ist es.“⁵⁵ Konstruierte beispiele können die rolle eines katalysators in der suche nach einem geeigneten beispiel spielen, denn der gesprächsleiter sollte „Geduld haben, wenn nicht gleich etwas Selbsterlebtes, sondern etwas bloß Angenommenes, Konstruiertes als Beispiel vorgebracht wird.“⁵⁶ Manchmal erscheint es so, als sei ein konstruiertes beispiel nicht nur eine anregung während der suche, sondern unter den vorgebrachten beispielen das geeignetste.⁵⁷

Prinzipiell wäre es möglich, das erste beispiel, das nicht wegen der ausschchlusskriterien entfallen muss, zu nehmen. Wenn weitere beispiele gesucht werden und in der folge ein auswahlprozess notwendig wird, scheint dahinter die annahme zu stecken, dass weitere beispiele die anforderungen in besserem maße erfüllen können. Das prinzip der satisfizierung⁵⁸ wird dann durch das prinzip der optimierung ersetzt. Der vorschlag, *alle* gruppenmitglieder sollten ein beispiel nennen, verbessert nicht nur die auswahlmöglichkeit, sondern eröffnet dem gesprächsleiter zugleich einen einblick in die denkwiese der teilnehmer. Es wird unterstellt, dass der aufwand, weitere beispiele zu suchen und dann eines auszuwählen, den aufwand rechtfertigt, weil die wahrscheinlichkeit steigt, ein besser geeignetes beispiel zu finden. Beispiele können „mehr oder weniger gut geeignet“ sein.⁵⁹ Dabei stellt sich die frage, wie das festgestellt werden kann und wie die rangordnung ermittelt wird. Hier könnte die entwicklung einer matrix helfen, in der die bewertungen bezüglich einzelner kriterien eingetragen werden. Aus der entscheidungstheorie ist bekannt, dass die aufteilung eines holistischen urteils in einzeldimensionen die entscheidungsqualität verbessert. Beispielsweise könnte eine liste von merkmalen erstellt werden, in der die teilneh-

54 Heckmann 1993, S. 111.

55 Heckmann 1993, S. 85.

56 Heckmann 1993, S. 85.

57 Vgl. Heckmann 1993, S. 47 f.

58 Vgl. Laux 1998, S. 54.

59 Heckmann 1993, S. 85.

mer ihre einschätzungen bezüglich interesse, einfachheit, komplexität, nähe zur erfahrung usw. eintragen. Damit könnte eine rangordnung ermittelt werden, anhand derer deutlich wird, dass es nicht persönliche vorlieben des leiters sind, sondern anforderungen der methode, die für ein besser geeignetes beispiel sprechen. Durch die gemeinsame, dokumentierte auswahl wird dem bei anstrengenden gesprächsphasen möglichen eindruck vorgebeugt, mit einem anderen beispiel wären die schwierigkeiten des erkenntnisgewinns geringer gewesen.

Aus G. Heckmanns ausführungen ist nicht ersichtlich, wie die auswahl von thema und beispiel in seinen seminaren erfolgt ist. Zu erfahren ist lediglich, dass aus einem halben dutzend [die zahl scheint kein zufall zu sein⁶⁰] die meisten eine frage auswählten, die offenbar „ein stärkeres Interesse als die anderen [erweckte]. Die Gruppe entschied sich für sie.“⁶¹ Wie die stärke des interesses festgestellt wird, die offenbar ein auswahlkriterium sein soll, wird nicht mitgeteilt. Aus dem starken interesse wird darauf geschlossen, dass ein lebendiges gespräch zu erwarten sei.⁶² Es wird auch nicht deutlich, wie die abstimmung stattfand. Wenn eine abstimmung erfolgte, reichte dann die einfache mehrheit oder mussten alle zustimmen? Nach meinung von G. Raupach-Strey ist das einverständnis (ein konsens?) der gruppe anzustreben, denn „eine aus formaldemokratischen Zusammenhängen übertragene ‚Mehrheitsentscheidung‘ würde der Situation keinesfalls gerecht.“⁶³ Als leitung behält sie sich das recht vor, ein beispiel, „das die Gruppe wählen [? K. R.] will, dennoch nicht zuzulassen.“⁶⁴ Dieses vetorecht begründet sie mit der antizipation einer zu großen gefahr in einer dimension. Die gesprächsleitung beschränkt den entscheidungsraum der gruppe, und nur sofern die gruppe innerhalb des von der leitung vorgesehenen bereichs verbleibt, wird das votum der gruppe akzeptiert, andernfalls wird es zurückgewiesen. Die auswahl eines geeigneten beispiels schafft allenfalls die möglichkeit für die beantwortung der philoso-

60 Vgl. Heckmann 1993, S. 46.

61 Heckmann 1993, S. 18.

62 Vgl. Heckmann 1993, S. 20.

63 Raupach-Strey 1989, S. 34.

64 Raupach-Strey 1989, S. 34.

phischen frage, gibt sie aber nicht selber. Nach der auswahl des beispiels beginnt die ermittlung der für die gewählte fragestellung wesentlichen merkmale am beispiel.

Entscheidungshilfe

Während die auswahl des beispiels in jedem⁶⁵ sokratischen gespräch zu beginn stattfindet, finden strategiegespräche im weiteren verlauf des sachgesprächs nur statt, wenn der bedarf dazu besteht. Sofern die gruppe sich für eine teilfrage entschieden hat, kann das sachgespräch durchgeführt werden, bis diese frage beantwortet ist. Der leiter hält die gruppe an der gewählten frage fest, „bis sie hinreichend geklärt ist oder bis die Gruppe sich bewußt und mit Begründung entschließt, zu einer anderen Frage überzugehen“, heißt es bei G. Heckmann.⁶⁶ Insbesondere bei der aufarbeitung des beispiels ist immer wieder zu entscheiden, wie genau die situation des beispielgebers und seine motivation sowie seine handlungen erforscht werden sollen. Der begründete entschluss, zu einer anderen frage überzugehen, setzt ebenso die unterbrechung des sachgesprächs voraus wie das feststellen, ob eine frage ausreichend geklärt ist und den (vorher festgelegten?) anforderungen genügt. Ein strategiegespräch kann auf wunsch des leiters oder eines teilnehmers stattfinden. Dabei kann es sinnvoll sein, den vorschlag begründen zu lassen.

„Wie weiter?“ kann bedeuten, dass grundsätzlich⁶⁷ oder nach zuzsätzlichen möglichkeiten für das weitere vorgehen gesucht wird, heißt aber häufig, dass aus mehr als einer möglichkeit eine auswahl zu treffen ist, um zu entscheiden, „wie am besten weiter?“. Das strategiegespräch ist dann ein gemeinsames auswahlverfahren, in dem

65 Bei mathematischen themen ist das vorgehen anders, denn der leiter stellt ein problem oder lässt aufgaben lösen, die dann untersucht werden.

66 Heckmann 1993, S. 86.

67 Damit könnte die suche nach einem guten einfall gefördert werden, wenn das gespräch auf einen unfruchtbaren weg geraten ist und der gesprächsleiter auch nicht mehr sieht, in welcher richtung die lösung gefunden werden könnte, ohne alleine auf das wahrheitsgefühl der teilnehmer zu warten (vgl. Heckmann 1993, S. 41 f.).

aus den vorgeschlagenen alternativen eine ausgewählt wird. Unter Umständen kann auch eine Reihe aufeinander folgender Teilaufgaben gewählt werden. Bei der Auswahl wird nicht nur der mögliche Erkenntnisfortschritt, sondern auch die erwartete Zufriedenheit der Gruppe mit dem weiteren Vorgehen ein Kriterium sein. Für die Auswahl ist der mögliche Zeitrahmen des Seminars als Kriterium zu berücksichtigen, und zwar nicht nur die verbleibende Gesamtzeit, sondern auch die Dauer der nächsten Arbeitseinheiten. Wenn der Tag durch den Abschluss einer Teilaufgabe beendet wird, erleichtert das die Auswertung im Metagespräch und ist motivierender für die weitere Arbeit. Wenn die Motivation nicht ausreicht, wird die Gruppe nicht genügend Kraft aufbringen, Schwierigkeiten in der sachlichen Arbeit durchzustehen.⁶⁸ Die bei sokratischen Gesprächen häufiger nach zwei bis drei Tagen festzustellenden Konflikte könnten damit zusammenhängen, dass zunehmend deutlicher wird, dass die zur Verfügung stehende Zeit eine knappe Ressource ist. Nachdem die Anfangseuphorie verflogen ist, gibt es bei einigen Teilnehmern Ansätze von Frustration über den langsamen Fortschritt. Hinzu kommen mag die Ahnung, dass, angesichts der Vielzahl von ungeklärten Fragen und ständig auftauchender neuer Unklarheiten, die Antwort auf die Ausgangsfrage vermutlich am Ende des Seminars nicht kurz und knapp vorliegen wird. Außerdem hat sich nunmehr eine Gruppenstruktur⁶⁹ etabliert, und jetzt zeigen sich Unterschiede in dem von den Teilnehmern angestrebten Zielen. Zwar verfolgen alle Gruppenmitglieder bei einem sokratischen Gespräch das Hauptziel, eine Antwort auf die gewählte philosophische Frage zu suchen, aber zu einem allgemeinen Ziel sind „sehr unterschiedliche Zielpräzisierungen möglich.“⁷⁰ Mithilfe der Phasen der Gruppenbildung⁷¹ lässt sich das Geschehen im sokratischen Gespräch besser verstehen, das keineswegs nur durch die philosophischen Schwierigkeiten des Themas geprägt wird, sondern auch von der Gruppendynamik beeinflusst wird. Bei der Verteilung der Arbeitszeit kann es zu Konflikten zwischen den Teilnehmern

68 Vgl. Heckmann 1993, S. 42.

69 Einfluss haben dabei nicht nur die Gespräche in den Arbeitsphasen, sondern auch die gemeinsamen Aktivitäten in der Freizeit.

70 Laux 1998, S. 407.

71 Vgl. Crott 1979, S. 217-221.

kommen, wenn verschiedene teilaufgaben für wichtig/unverzichtbar gehalten werden und außerdem unterschiedliche anforderungen an die genauigkeit der aufgabenlösung gestellt werden. Das führt dazu, dass eine dauernde spannung zwischen schnellem und gründlichem arbeiten besteht. In der entscheidungstheorie spricht man in diesem fall von einem zielkonflikt.⁷²

„Vielleicht ist dies ohnehin nur um den Preis möglich, *eine unerschwellig irrationale Entscheidung* zu treffen, die diskutierten Punkte seien aus der Bandbreite der möglichen auch die zentralsten – was aber nicht Denk-Interessen-unabhängig ist.“⁷³

Der versuch, die entscheidung rational zu treffen, ist immerhin möglich, denn die entscheidungstheorie hat versucht, den rationalitätsbegriff des alltäglichen verständnisses von entscheidungen zu präzisieren.⁷⁴ Bei einer entscheidungssituation lässt sich eine diskrepanz zwischen dem erreichten ist-zustand und einem erwünschten soll-zustand feststellen. Eine wichtige hilfe ist es, ziele genauer zu beschreiben und den zielmaßstab festzulegen.⁷⁵ Bei der beschreibung des präferierten zustandes⁷⁶ ist darauf zu achten, dass bei der festlegung des anspruchsniveaus zwischen ordinal (abstufungen sind möglich) und nominal (nur ‚ja‘ oder ‚nein‘ sind möglich) skalierten ziele zu unterscheiden ist.⁷⁷ Da die ziele nicht feststehen, hilft die offenlegung des zielbildungsprozesses, unrealistische zielsetzungen *vor* der entscheidung zu erkennen und die zielerreichung bei der gewählten alternative festzustellen. Die unterbrechungen des gesprächs durch pausen lassen sich verstärkt als strukturierungshilfe nutzen,

72 Vgl. Laux 1998, S. 66 und Brauchlin und Heene 1995, S. 172.

73 Raupach-Strey 1989, S. 38; hervorhebung K. R..

74 Vgl. Höffe 1975, S. 37-41.

75 Vgl. Brauchlin und Heene 1995, S. 37.

76 Das ist nicht zu verwechseln mit einer bestimmten inhaltlichen position, sondern bezieht sich z.b. auf den allgemeinheitsgrad des ergebnisses. Dass häufig die zeit nicht reicht, um diese stufe zu erreichen, ändert nichts daran, dass es der von teilnehmern gewünschte zustand ist.

77 Vgl. Hauschildt 1977, S. 34 f. und S. 59; sowie Brauchlin und Heene 1995, S. 142 f., bei denen sie dimensionale und dichotomische ziele genannt werden.

um den grad der zielerreichung zu ermitteln, ohne dass das sachgespräch zu diesem zweck extra unterbrochen werden muss.⁷⁸

„Kommunikative Entscheidungsfindung besteht aus einem Prozeß des Sich-miteinander-Beratens, der dann sein Ziel und seinen Abschluß erreicht, wenn man ... einen *gemeinsamen Willen* ... erarbeitet hat.“⁷⁹

Entscheidend ist es, zu einer *gemeinsamen* vorgehensweise zu kommen. Diese schwierigkeit besteht auch, wenn die gesprächsleitung alleine die entscheidung trifft und mittels lenkungsmaßnahmen umzusetzen versucht. Unter umständen sind erläuterungen sowie änderungen individueller präferenzen notwendig, bevor die gruppe weiterarbeiten kann. Allgemein formuliert müssen die individuellen präferenzordnungen (*ich* schlage vor, folgendermaßen vorzugehen ...) in eine präferenzordnung für die gruppe (*wir* gehen folgendermaßen vor: ...) überführt werden, die dann durch gemeinsames handeln umgesetzt wird. Die mit der entschlußfassung verbundene „Selbstverpflichtung ... auf eine bestimmte Aktion“⁸⁰ hat nur dann aussicht auf erfolg, wenn sie ausdrücklich vollzogen wird. Beim sokratischen gespräch wird dieser schritt häufig ‚irgendwie‘ nebenbei getan, ohne dass sich die beteiligten ihr vorgehen in allen einzelheiten bewusst machen. Beispielsweise kann eine person (leiter, teilnehmer) vorschlagen, einen der vorschläge zu realisieren. Sofern die gruppe mit der realisierung des vorschlages beginnt, ist der übergang zurück zum sachgespräch ohne formale beendigung des strategiegesprächs vollzogen. Diese formlose rückkehr zum sachgespräch ist aber nur empfehlenswert, wenn *eindeutig* eine zustimmung aller vorliegt. Der vorschnelle rückgang, weil einige schnell weiterarbeiten wollen, ohne sich zu vergewissern, ob der entscheidungsprozess abgeschlossen ist und das strategiegespräch damit beendet werden kann, ist nicht zu empfehlen und würde den sinn des strategiegesprächs unterlaufen.

Das strategiegespräch versucht, das entscheidungsverfahren selber zu optimieren und öffentlich zu machen, was sonst alleine im kopf

78 Vgl. dazu die ausführungen G. Heckmanns zum punkt ‚festhalten an der gerade erörterten frage‘; vgl. 1993, S. 86 und 88.

79 Höffe 1975, S. 209.

80 Brauchlin und Heene 1995, S. 76.

einzelner vorgeht. Jos Kessels schlägt vor, nur „den erreichten strategischen Konsens“ aufzuschreiben, „sonst nichts.“⁸¹ Um die Möglichkeiten des strategiegesprächs voll auszuschöpfen, ist es empfehlenswert, weitere Informationen aufzuschreiben. Damit deutlich wird, was entschieden werden soll, ist es wichtig, sowohl die Entscheidungsfrage als auch die möglichen Lösungen aufzuschreiben. Unter Umständen ist eine grafische Darstellung⁸² hilfreich, um den Zusammenhang verschiedener Teilschritte zu verdeutlichen. Bei Bedarf können die Alternativen nach einzelnen Kriterien gewichtet werden. Selbstverständlich muss die gewählte Alternative ausdrücklich gekennzeichnet werden.

Damit sich ein Strategiegespräch nicht zu lange hinzieht, ist ein Verbesserungsvorschlag, entweder generell oder zu Beginn eines jeden Strategiegesprächs eine zeitliche Begrenzung der Gesprächsdauer festzulegen. Hilfreich ist es auch, den Zeitraum, für den Entscheidungen getroffen werden sollen (z.B. bis zum nächsten normalen Metagespräch, bei dem ein Planungsgespräch stattfinden wird) festzulegen. Unter Umständen ist es bei einer Konfliktsituation sinnvoll, die Gruppenentscheidung durch vorgeschaltete Gespräche im kleineren Kreis zu fördern. Der Einsatz einer Pause bietet die Möglichkeit, die Gruppenstruktur aufzubrechen und mit neuem Schwung an die Festlegung der gemeinsamen Aufgabe und ihre Bearbeitung zu gehen.⁸³ Untersuchungen darüber, wann ein Strategiegespräch durchgeführt wurde, welche Entscheidungen getroffen wurden und mit welchem Verfahren der Übergang zurück zum Sachgespräch erfolgte, liegen noch nicht vor, könnten aber wichtige Aufschlüsse über die Praxis des Strategiegesprächs bieten.

„Manchmal ist es leichter einen strategischen Konsens zu bekommen als einen inhaltlichen.“⁸⁴ So wichtig (und schwierig) der Konsens in inhaltlichen Fragen im sokratischen Gespräch ist, es ist fraglich, ob das Anstreben von Konsens im Strategiegespräch überhaupt sinnvoll ist. Bei der Entscheidungsfindung mag Einstimmigkeit

81 Kessels 1991, S. 6.

82 Vgl. Brauchlin und Heene 1995, S. 154 f.

83 Vgl. zu den Schwierigkeiten einer Entscheidungsfindung in Gruppen Brauchlin und Heene 1995, S. 97-102.

84 Kessels 1991, S. 6.

zwar wünschenswert sein, erfordert aber einen höheren Zeitaufwand als das Finden einer Lösung, bei der eine einfache Mehrheit genügt. Das Feststellen der Zustimmung muss nicht immer mithilfe eines formalen Abstimmungsverfahrens erfolgen (z.B. durch Handzeichen und Abzählen der Mehrheiten) – es reicht häufig, wenn nonverbal oder durch zustimmendes Gemurmel signalisiert wird, dass ein Vorschlag angenommen ist. Es gibt verschiedene Verfahren, bei einer Auswahl ausdrücklich die Präferenzen zu ermitteln.⁸⁵ Zu beachten ist dabei nicht nur die Praktikabilität der einzelnen Verfahren, sondern auch, dass die Verfahren zu unterschiedlichen Ergebnissen führen, obwohl sich die Präferenzen der Beteiligten nicht geändert haben: „Fünf verschiedene Abstimmungsregeln führen zu fünf verschiedenen Ergebnissen.“⁸⁶ Bei Abstimmungen wird der Grad der Zustimmung und Ablehnung nicht erfasst, nur die Tatsache, ob jemand dafür oder dagegen stimmt. Häufig mag es ausreichen, einen Lösungsweg zu wählen, gegen den niemand etwas einzuwenden hat, ohne die ausdrückliche Zustimmung aller Teilnehmer einzufordern. Sofern ein Vetorecht zugestanden wird, ist davon auszugehen, dass Teilnehmer nur bei starker Ablehnung eines Vorschlags davon Gebrauch machen werden und bei einer eher indifferenten Haltung darauf verzichten. Konflikte, die sich ergeben können, wenn Einzelne mit einem gewählten Weg nicht einverstanden sind, können prinzipiell bei jedem Verfahren auftreten. Selbst ein Konsens als Indikator für eine gemeinsame Meinung in der Gruppe gilt nur zu einem gegebenen Zeitpunkt. Aus der Sicht des weiteren Gesprächsverlaufs kann sie später als falsch eingeschätzt werden. Insofern kann es gar nicht darum gehen, „im Voraus den Gesprächsverlauf festzulegen“ zu versuchen.⁸⁷ Die Entscheidung legt nur die Richtung fest, in der das Ziel erreicht werden soll, es gibt keine Garantie, dass das Ziel auch erreicht wird. Auf jeden Fall ist im Blick zu behalten, was in einem Buch zur Entscheidungstheorie gleich auf der ersten Seite steht: „Es gibt keine objektiv richtigen Entscheidungen.“⁸⁸

85 Vgl. Eisenführ und Weber 1993, S. 303-308.

86 Eisenführ und Weber 1993, S. 308; vgl. auch Laux 1998, S. 415 ff.

87 Raupach-Strey 1991, S. 12.

88 Eisenführ und Weber 1993, S. 1.

Literatur:

- Brauchlin, Emil; Heene, Robert: Problemlösungs- und Entscheidungsmethodik. 4., vollständig überarbeitete Auflage. Bern, Stuttgart, 1995.
- Crott, Helmut: Soziale Interaktion und Gruppenprozesse. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz, 1979.
- Eisenführ, Franz; Weber, Martin: Rationales Entscheiden. Berlin, Heidelberg, 1993.
- Hauschildt, Jürgen: Entscheidungsziele. Zielbildung in innovativen Entscheidungsprozessen: theoretische Ansätze und empirische Prüfung. Tübingen, 1977.
- Heckmann, Gustav: Das sokratische Gespräch. Erfahrungen in philosophischen Hochschulseminaren. Mit einem Vorwort zur Neuausgabe von Dieter Krohn. Frankfurt am Main: dipa, 1993.
- Heckmann, Gustav: Gedanken zu Strategie-Entscheidungen im Sokratischen Gespräch. In: Rundbrief der Sokratiker Nr. 6, September 1991, S. 8 f.
- Heckmann, Gustav; Krohn, Dieter: Über Sokratisches Gespräch und Sokratische Arbeitswochen. In: Zeitschrift für Didaktik der Philosophie, Heft 1/1988, S. 38-43.
- Höffe, Otfried: Strategien der Humanität. Zur Ethik öffentlicher Entscheidungsprozesse. Freiburg, München: Alber, 1975.
- Kessels, Jos: Das Strategiegelgespräch. In: Rundbrief der Sokratiker Nr. 5, Januar 1991, S. 5-8.
- Krohn, Dieter: Theorie und Praxis des Sokratischen Gesprächs. In: Karl Reinhard Lohmann; Thomas Schmidt (Hg.): Akademische Philosophie zwischen Anspruch und Erwartungen. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1998, S. 119-132.
- Laux, Helmut: Entscheidungstheorie. 4. neubearbeitete und erweiterte Auflage. Heidelberg, 1998.
- Raupach-Strey, Gisela: Über den autoritären Rest in Heckmanns Auffassung vom Sokratischen Gespräch. In: Detlef Horster, Dieter Krohn, (Hg.): Vernunft, Ethik, Politik. Hannover, 1983, S. 315-325.
- Raupach-Strey, Gisela: Werkstatt-Reflexionen aus Leiterin-Perspektive zu einem unvollendeten Sokratischen Gespräch. In: Zeitschrift für Didaktik der Philosophie, 1/1989, S. 32-42.

- Raupach-Strey, Gisela: Zu Jos Kessels: ‚Das Strategiegelgespräch‘. (Rundbrief Nr. 5). In: Rundbrief der Sokratiker Nr. 6, September 1991, S. 9-13.
- Raupach-Strey, Gisela: Grundregeln des Sokratischen Gesprächs. In: Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter (Hg.): Neuere Aspekte des Sokratischen Gesprächs (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“ Band 4), Frankfurt am Main: dipa, 1998, S. 145-162.
- Theil, Henri; Boot, John C. G.; Kloek, Teun: Prognosen und Entscheidungen. Opladen, 1971.

Konrad Thomas

Sokratisches Gespräch und Themenzentrierte Interaktion. Getrennte Wege – gemeinsame Wurzeln?

Die sokratische Methode und die Themenzentrierte Interaktion sind in einem Phänomen verbunden, das nicht einmal nur ihnen gemeinsam ist, sondern das sie mit anderen Aktivitäten und Vorstellungen in unserer Zeit teilen. Das ist die *Gruppe*: Gruppentätigkeit, Gruppenarbeit wird heute schon vielfach als so selbstverständlich genommen, dass wir uns selten deutlich machen, welche radikale kulturelle, gesellschaftliche Veränderung mit diesem Phänomen auftritt. Ich meine, es lohnt sich, eine Weile dem nachzugehen, und ich stelle die These auf: Gruppen gibt es unter Menschen erst in diesem Jahrhundert und hat es früher nie gegeben.

1. Menschliche Kultur gibt es selbstverständlich nicht ohne Lebensgemeinschaften, Bindung von Menschen aneinander, in der Familie und im Clan. Menschliche Kultur gibt es auch nicht ohne Arbeitsgemeinschaften, immer dann, wenn eine Aufgabe nicht individuell bewältigt werden kann. Ebenso gibt es Gemeinschaften bei Spiel und Sport, wo selten alle möglichen Personen mitspielen, sondern immer nur ein ausgegrenzter Teil. Gemeinschaften gibt es in Kampf und Krieg, gibt es in Männerbünden und in Mönchs- und Nonnenklöstern. Diese sehr verschiedenartigen Gemeinschaftsformen lassen sich in zwei Typen zusammenfassen: Einmal handelt es sich um Lebensgemeinschaften, deren Zugehörigkeit durch das Schicksal gegeben oder freiwillig gewählt ist und auf Dauer gestellt ist. Bei diesen ergeben sich die vielfältigsten Beziehungsmöglichkeiten. Den zweiten Typ bilden *Arbeits- oder Tätigkeitsgemeinschaften*, die entstehen und vergehen, je nachdem, welche Tätigkeiten anfallen, vom Bäume-Fällen bis zum Tischtennis-Spielen, wiederum mit den je besonderen Beziehungsformen.

Das Wort Gruppe muss dabei nicht vorkommen, obwohl wir eher geneigt sind, die Tätigkeitsgemeinschaften als Gruppe zu bezeichnen, die Familie dagegen nicht. Was beide grob gefassten Typen von Gemeinschaften kennzeichnet, ist einerseits die Dauer, andererseits der Zweck. Was sie – im soziologischen Sinn – deutlich unterscheidet, ist Folgendes. Familie einerseits und Mönchsorden andererseits gibt es, bevor es das Individuum gibt. Zwar ist eine Familie – in ihrer konkreten Gestalt – nicht denkbar ohne die Tatsache, dass sich Individuen verbunden haben, aber deren Kinder z.B., wurden nicht gefragt, ob sie existieren wollten. Die Familie ist ohne die jeweils Einzelnen da. Der Mönchsorden wurde auch irgendwann gegründet. Aber seitdem existiert er: und die Individuen ‚treten ein‘, so, wie man ein Haus betritt, das vorher da war.

Bei den Tätigkeitsgemeinschaften sieht das anders aus. Zwar gibt es einen Zweck, zu dem man sich vereint, aber sie werden durch Individuen konstituiert, alte Zwecke können wegfallen, neue Zwecke können kommen, einzelne Individuen können wiederkommen, andere fehlen. Es ist eine in der Tätigkeit, nicht im gesamten Leben begründete Gemeinsamkeit.

Solange – historisch gesehen – die Lebensgemeinschaften unentbehrlich waren, damit Individuen existieren konnten, solange sie den Rahmen für alle anderen Lebensäußerungen abgaben, waren die Tätigkeitsgemeinschaften in diesen Rahmen eingebettet. Das heißt, wenn Tätigkeitsgemeinschaften über kürzere oder längere Dauer gebildet wurden, dann trafen sich Menschen, die schon vorher auf diese oder jene Weise miteinander verbunden waren. Wenn aber Familie, Sippe, Clan, Ethnie nicht mehr alles verbindende Lebensbedingungen darstellen, fängt der Charakter von Tätigkeitsgemeinschaften an, sich zu verändern: Man trifft – eben zum Zweck der Tätigkeit – sich mit Menschen, mit denen man nicht auf andere Weise verbunden ist. Wenn heute auf dem Dorf ein Sportverein existiert, dann treffen sich dort Menschen, die sich auch sonst (mehr oder weniger) gut kennen. In der Stadt ist es anders. Vielleicht nimmt eine Person eine andere mit, die sie gut kennt. Aber im Ganzen treffen sich dort Menschen, die außer der auszuübenden Tätigkeit nichts verbindet (auch wenn Verbindungen entstehen können). Sofern es sich um Vereine, d.h. Vereinigungen, handelt, ist die Wiederholung, die Wiederkehr bedeutsam: Man trifft sich immer wieder.

2. Damit habe ich mich dem Phänomen der Gruppe, wie sie uns hier interessiert, genähert. Hier treffen sich Menschen, die – im engeren soziologischen Sinn – nichts miteinander zu tun haben. Sie sind nicht verwandt und nicht benachbart. Sie kommen als Individuen – ein in dieser Weise historisch neues Phänomen – zusammen. Und, ob es sich nun um therapeutische, gruppenspezifische Gruppen, Gruppen von TZI oder der sokratischen Methode handelt, ist doch zu fragen, ob man sie nicht als Zweckgemeinschaften einordnen könnte. Die Individuen wollen doch etwas, etwas, wozu sie andere brauchen. Sie wollen etwas lernen, mit ihrem Leben vorankommen, Probleme bewältigen. Das ist doch der Zweck. Aber, wenn ich genauer hinsehe, passt diese Zuordnung nicht so recht. Denn Tätigkeitsgemeinschaften, die einen Zweck verfolgen, suchen etwas, das außerhalb ihrer selbst liegt. (Wir unterscheiden ja zwischen Zweck und Mittel.) Die Gemeinschaft ist dann das Mittel, nicht der Zweck. Die Baumfäller sind das Mittel, um den Zweck, der außer ihnen selbst liegt, den gefällten Baum, zu erreichen. Wenn sie nach Hause gehen, bleibt das gefällte Holz übrig. Die Sportgemeinschaft will nicht nur ‚spielen‘, sondern sie will auch gewinnen. Und die Medaille für den Gewinn bleibt erhalten, auch wenn der Verein nicht mehr existiert.

Wie aber steht es in dieser Hinsicht mit den Gruppen? Etwas radikal gesagt: Sie sind da, um da zu sein. (Und das ist in einer Leistungsgesellschaft geradezu ein Luxus.) Ob nun die therapeutische Sitzung oder der Gruppenkurs ‚viel gebracht‘ hat oder nicht, scheint nicht so sehr das Entscheidende zu sein, auch die Bescheinigung fürs Finanzamt oder die Krankenkasse ist nicht der Zweck der Angelegenheit. Das Entscheidende ist das Gruppengeschehen selbst. In der gewohnten Sprache ausgedrückt: Die Gruppe ist *Selbstzweck*. Wir wollen dabei sein, wir wollen auch etwas erleben. Aber was wollen wir erleben? Uns in der Gruppe, mich unter anderen. Das individuelle Motiv und der Selbstzweck der Gruppe sind ineinander verschränkt. Wenn es dabei Reibungen oder Brüche gibt, ist die Gruppe bald in ihrer Existenz gefährdet. (Ich halte dieses Merkmal der Gruppe für außerordentlich wichtig im Hinblick auf das, was in Gruppen geschehen kann und wie es geschieht.)

3. Es ist also davon auszugehen, dass sich in der Gruppe Fremde begegnen. Und wer dies zum ersten Mal erfährt, für den kann das zu-

nächst auch etwas Befremdendes haben. (Ich erinnere mich noch deutlich an den ersten TZI-Kurs, an dem ich teilnahm. Ich kannte niemanden! Und es hat mir richtig Angst gemacht, in einem Kreis von Menschen – in offener Gegenseitigkeit der Anordnung, nicht verschanzt hinter Tischen oder in Reihen – zu sitzen und mich persönlich zu äußern.) Es bedarf einer besonderen Weise der Kommunikation, damit aus der zufälligen Gruppierung eine Gruppe wird. Wie deutlich auch immer das Gruppenerlebnis wird: wenn die Tage des Kurses, ein Wochenende oder mehr, vorbei sind, gehen diese Individuen wieder auseinander. Ob sie sich wiedersehen, bleibt offen. Und wenn man nun Kurs nach Kurs erlebt, weil man davon einen persönlichen Gewinn hat – mal mehr, mal weniger –, dann ist man vielen Menschen begegnet, intensiver als man etwa im Studium mit anderen Studierenden zusammen die Seminarsitzungen besucht, ohne dass man mit ihnen eine Gemeinschaft gebildet hat. Das kann geschehen, ist aber nicht der Sinn der Sache. Wenn der Zweck der Gruppe die Gruppe selbst ist, dann sind alle anderen Gewinne und Folgerungen Zutaten.

Hier rechne ich schon mit einem Einwand: Handelt es sich nicht vielfach um Lerngruppen, Gruppen, die eventuell in Abfolge Kurs-Charakter tragen und schließlich sogar Zertifikate erbringen? Also doch Mittel zum Zweck? Meine Überzeugung ist – und ich glaube, ich teile sie mit einigen –, dass derjenige, der eine Gruppe nur unter dem Erfolgsaspekt besucht, den Sinn der Gruppe verfehlt – und dann hoffentlich auch kein Zertifikat bekommt.

Die bisherigen Charakterisierungen der Gruppe als Selbstzweck sind überspitzt. Gerechterweise lässt sich annehmen, dass all diejenigen, die eine Gruppe, welcher Art auch immer, besuchen, etwas lernen wollen. Dabei verstehe ich Lernen in einem sehr allgemeinen Sinn: Lernen als kennen lernen, Lernen als bewusst werden, Lernen auch als ein Können aneignen. Aber gleichzeitig habe ich die Erfahrung gemacht, dass mir dies Lernen am besten gelingt, wenn ich die Absicht des Lernens vergesse. Ich lerne in Gruppen, indem ich dabei bin, mitmache, mich beteilige, mich verweigere, Verständigung suche. Hinterher merke ich dann, dass ich etwas gelernt habe. Und deswegen erscheint mir das Erleben der Gruppe als Miteinander von Individuen als das zentral Bedeutsame.

4. Und was geschieht nun in den Gruppen? Ich meine etwas Unerhörtes. Menschen, die einander nicht kennen, versuchen, sich offen zu begegnen. Sie vertrauen sich ihre individuellen Gedanken und Vorstellungen an, ohne zu wissen, ob die anderen das billigen oder verwerfen. Wo tut man so etwas schon? Früher gab es für ähnliche Öffnungen ein Bild: Das Gespräch im Abteil des Zuges. (Bei den Großraumwagen geht das nicht mehr oder geschieht meiner Erfahrung nach höchst selten). Irgendwie kommt man auf ein Thema, der andere interessiert sich, und man erzählt, auch Ungewöhnliches, vielleicht sogar etwas, was man den vertrauten Menschen nicht anvertrauen würde. Warum kann man es erzählen? Weil es keine Beziehungsfolgen hat. Der Zug hält. Schnell aussteigen, ein kurzes „Adieu“ oder „Tschüs“. Und man sieht sich nicht wieder. Aber bei der Offenheit in Gruppen handelt es sich doch um etwas anderes als um eine solche Offenheit unter der Bedingung des Flüchtigen! Es ist gut, näher hinzuschauen – und bei dem Beispiel zu bleiben. Erstens: Warum kann man denn jemandem, den man nicht kennt, etwas erzählen, was man jemandem, mit dem man persönlich verbunden ist, nicht so leicht erzählt? Weil das, was ich erzähle, nicht zu einer Verpflichtung gegen mich selbst gemacht werden kann. Dann, wenn die gegenseitige Verpflichtung, die ausgesprochen oder unausgesprochen zwischen den Menschen der Nähe gültig ist, aufgehoben ist, wenn das, was ich sage, in diesem Sinn keine Konsequenzen hat, kann ich vielleicht offen reden. Diese Tatsache ist allen bekannt, die auch in Gruppen arbeiten, in denen Menschen voneinander abhängig sind, etwa bei Supervision von Arbeitsgruppen. (Wenn der Arbeitsgruppenleiter anwesend ist, kann so manches nicht gesagt werden.) Das Zweite aber: Im Abteil schützte ich mein Herz nicht jedem aus, erzähle nicht jedem von den schönen oder unangenehmen Erfahrungen. Sondern ich erzähle nur jemandem, dem ich ein – sei es auch noch so vages – Vertrauen schenke. Es ist Sache des Gespürs, aber nicht leicht zu definieren, wie sich dies bildet.

Ich meine, es sind diese beiden Bedingungen, die das Gruppengeschehen erst möglich machen. Und zwar in umgekehrter Reihenfolge. Wer sich zu einem Kurs in Gruppen anmeldet, von denen er gehört hat, dass dort Menschen hin kommen, die irgendeine Form von Austausch wollen, bringt einen Vertrauens-Kredit mit: Hier kommen offenbar – oder hoffentlich Menschen hin, unter denen es

ein gewisses Vertrauen gibt. Das zweite: Hier treffe ich mich mit Menschen, von denen keiner einen Anspruch auf den anderen hat. Das heißt also: Ohne die Idee der Gleichberechtigung kann es keine Gruppen dieser Art geben. Und das ist – im historischen Blick – etwas ungewohnt Neues. Überall wo wir uns gesellschaftlich bewegen, wirken hierarchische Ordnungen und soziale Abhängigkeiten, offen oder verborgen. Und deswegen werte ich es auch als eine erstaunliche Leistung, wenn es wirklich gelingt, dass in einer Gruppe Gleichberechtigung geübt wird.

Aber, wie wir wissen, stellt sich solche Gleichberechtigung im Austausch nicht von selbst ein, denn allzu stark sind in uns die Tendenzen, ihr zu entkommen. Denn Gleichberechtigung erfordert Mut. Und sie erfordert gerade in Abwesenheit sonstiger gesellschaftlicher Zwänge auch Disziplin. Um das möglich zu machen, ist es notwendig, dass die Gruppe auch als schützende Einheit erlebt werden kann. Der Kreis ist nach innen geöffnet. Und im Kreis grenzt sich die Gruppe – vorübergehend – nach außen ab. Was nun wieder erforderlich macht, dass eine gegenseitige Verpflichtung – ganz anders als im Zugabteil – getroffen wird: nämlich nichts nach außen zu tragen.

Wenn nun aber die Einzelnen sich von Verpflichtungs-Bindungen frei machen, dann tritt etwas ein, das nicht immer unter Menschen üblich ist: Sie sind in dem, was sie sagen und wie sie es sagen, nur noch sich selbst verantwortlich. Wenn meine Annahme zutrifft, dass dies nicht immer unter Menschen üblich ist, dann ist zu folgern, dass es sich um etwas Unübliches, Ungewohntes handelt, das sich nicht gleich von selbst einstellt. Es besteht die Chance, dass das Individuum sich ein wenig – um es vorsichtig zu sagen – mehr als Individuum erfährt als sonst. Und dies nun eben nicht innerhalb der Verbindlichkeiten des Alltags, der Unter- und Anordnungen, sondern in der Gruppe, die sich frei gewählt hat. Sofern dies „sich mehr als Individuum zu erfahren“ als allgemeines Ziel solcher Gruppenarbeit gilt, wird das Individuum nicht dann zum Individuum, indem es sich tapfer und mutig auf sich selbst besinnt, sondern indem es einen Schutzraum erfährt, in dem es sich darin übt. Diese Erfahrung widerspricht etwas dem modernen Individualitätskonzept, das davon ausgeht, dass ja jeder ohnehin Individuum sei, wie auch immer er sich verhält, und dass es folglich nur darauf ankommt, sich mit

anderen in seiner freien Individualität auszutauschen. Ich halte dies für einen modernen Mythos. Wenn ich nur bedenke, wie klischeehaft, wie rollenbedingt ich mich oft verhalte und meine Individualität verstecke. Nein, der Mensch – im gesellschaftlichen Sinn verstanden – ist nicht Individuum, sondern er kann es nur immer wieder werden. Dazu kann ihm die Gruppe verhelfen. Um nur ein Beispiel zu nennen: Im Gesprächs-Austausch vertrete ich eine Meinung, von der ich selbstverständlich annehme, es sei meine eigene Meinung. Ich erfahre Rückfragen, ich erfahre Widerspruch. Und wenn es recht zugeht, kann es durchaus vorkommen, dass ich eine überkommene Meinung vertreten habe, zu der ich im Ernstfall dann doch nicht stehe. Und wenn dies sich ereignet, dann weiß ich erst am Ende, was wirklich meine persönliche Meinung ist. Dann habe ich ein wenig mehr meine Individualität kennen gelernt.

5. Alles, was ich bisher ausgeführt habe, weist darauf hin, dass das, was in solchen Gruppen erfahren werden kann, nicht leicht zu erreichen ist. Einfach, weil es ein Heraustreten aus den Mustern des Alltäglichen bedeutet. Es ist ja nicht so, dass sich Menschen mit dem Anspruch der Gleichberechtigung treffen, dann sich ein Thema wählen, mit dem sie sich beschäftigen wollen, und der Prozess dann beginnen kann. Mit anderen Worten, Gruppen dieser Art sind nicht anarchisch. Gruppenerfahrung ist nicht nur nach außen geschützt, sondern sie ist ermöglicht und geschützt durch die Institution des Leiters, der Leiterin. Aber das, was man die Rolle der Leitung nennt, ist wiederum etwas Ungewöhnliches! Es ist nicht der Leiter als Lehrer in der mehr oder weniger traditionellen Schulklasse, es ist nicht der verantwortliche Leiter einer Arbeitsgruppe (der nach oben hin verantwortlich ist), es ist nicht einmal der Diskussionsleiter oder, wie man heute gern sagt, der Moderator einer Konferenz, von dem erwartet wird, dass er für einen produktiven Verlauf mehr verantwortlich ist als die Teilnehmenden. Nein, es ist diejenige Person, die einerseits das nötige Arrangement trifft, damit ein Gruppentreffen zustande kommen kann (meistens im Verbund einer Organisation), die andererseits erfahren in den Regeln ist, die es zu beachten gilt, damit der Gruppenaustausch möglich wird – in dieser Hinsicht also Kompetenz und eine gewisse Stärke in Anspruch nehmen kann –, die aber drittens nicht dominieren darf, – in dem Sinne, dass es von ihr abhängig wird, ob das Gruppengeschehen ein Gruppenge-

schehen der Gleichberechtigten wird. Die Leitungsperson bestimmt und tritt zurück, hält sich zurück, um an wichtigen Stellen zu intervenieren und dann wieder zurückzutreten. Auch das ist – im Vergleich zu vielen anderen Leiterrollen – etwas Ungewöhnliches und etwas durchaus Schwieriges. Die Leitungsperson ist außerordentlich wichtig. Aber wenn sie ihre Sache gut macht, dann dürfen die Teilnehmer ruhig das Empfinden haben, der Kurs sei gut gelaufen, weil sie selbst ihre Sache gut gemacht haben, und zwar unabhängig davon, wie begeistert sie von der Leistung sind. Das ist ein Paradox, aber ein unentbehrliches.

6. Dieser längere, erste Abschnitt über Gruppen im Allgemeinen war im Hinblick auf das eigentlich gestellte Thema wichtig, um die Arbeit in und mit Gruppen vom übrigen gesellschaftlichen Alltag – bei TZI sagen wir vom Globe – abzuheben, weil dies m.E. wichtige Hinweise auf die Arbeit gibt. Nun aber zu den Sokratikern und TZIlern. Sie vertreten inhaltlich durchaus nicht dasselbe, und vor aller Vermittlung muss die Besonderheit jeweils deutlich geklärt werden. Ich will dies wenigstens im Ansatz versuchen. Zuerst gibt es allerdings eine Gemeinsamkeit: Beide sind Kinder der Aufklärung: Leonard Nelson als später Nachkomme von Kant ist ebenso einer Aufklärung verpflichtet wie Ruth Cohn als Nachkomme von Freud. Aufklärung heißt: sich von den Fesseln der Unmündigkeit zu lösen. Ich brauche dies nicht länger auszuführen.

Nun vertrat Leonard Nelson in seiner aktiven Arbeit politische Philosophie. Sein Anliegen war es, nicht so sehr Interessen (wie etwa Marx und seine Nachfolger), sondern Vernunft zur Geltung zu bringen. Vernunft muss gelten immer als gemeinsame Vernunft. (Eine individuelle Vernunft kann es nicht geben). Der angemessene Gebrauch der Vernunft sollte einheitsfördernd wirken. Und das muss geübt werden. Die Tätigkeit der Sokratiker verstehe ich unter dem Anliegen, auf dem Weg über den Gebrauch der Vernunft verbindliche Einheit zu schaffen und nicht zu ruhen, bis dieses gemeinsam Verstandene einen verpflichtenden Appell ausgelöst hat. Denn es muss gelten: Man kann nicht etwas als vernünftig anerkennen und dann seiner Wege gehen. Dieser Weg über das Geltenlassen der Vernunft, der nicht über das Diktat eines Weisen, sondern – nach Sokrates – über die Einsicht der Einzelnen erreicht werden soll, ist ein mühsamer Weg.

Der Ansatz von Ruth Cohn ist nicht leicht kurz zu fassen. (Denn sie ist ja nicht nur Schülerin von Freud, sondern auch Zeitgenossin der Humanistischen Psychologie.) Die von ihr geschaffene Themenzentrierte Interaktion versuche ich auf folgende Weise kurz zu charakterisieren: Es geht um die Förderung von Mitmenschlichkeit – nicht durch Regulierung von Individuen, sondern durch Befreiung von Menschen zu ihrer Individualität. Aus dem Gegensatz von „Ich und die anderen“ soll ein „Wir“ erreicht werden. Das braucht einerseits einen gewissen Basiskonsens, das braucht andererseits die Fähigkeit zum Dissens.

Nach dieser kurzen Gegenüberstellung wird deutlich sein, dass bei den Sokratikern der Verstandesgebrauch im Vordergrund steht, bei den TZIlern die Emotionen. Der Unterschied von Wir-Bewusstsein und Wir-Gefühl ist nicht zu übersehen. Das ist selbstverständlich kein ausschließender ‚Gegensatz‘. Beides äußert sich über Sprache und wird durch sie vermittelt. Keine Emotionen ohne Sprache, aber auch keine Vernunft ohne emotionale Beteiligung. Es kann sich nur, wenn ich richtig sehe, um Akzente der Arbeit in der Gruppe handeln. Wenn sich in der am Logos orientierten Arbeit bei den Sokratikern Emotionales nicht einbeziehen lässt, kann dies ebenso wenig – um der Gruppe willen – übergangen werden wie dann, wenn die emotionalen Störungen in der TZI-Gruppe, ruhige Anteilnahme und vernünftige Besonnenheit sich ergänzen müssen, damit die Dynamik der Gruppe wieder in die Balance kommen kann. Sicherlich legt das hohe Ziel der gemeinsamen Vernunft bei den Sokratikern eine andere Art von ‚Disziplin‘ nahe als dort, wo gemeinsame Vernunft sich nicht bewusst zu artikulieren braucht, bei den TZIlern. Und was sie methodisch nun wiederum gemeinsam haben, ist, dass beide „themenzentriert“ sind. Es geht immer um eine Sache in Beziehung, zu der man sich in Beziehung setzt. Aber dies geschieht eben auf unterschiedliche Weise.

7. Damit komme ich zum Schluss: Sokratiker und TZIler verbindet im Blick auf die Gesellschaft etwas sehr Wichtiges, nämlich ein Anspruch. Der Anspruch, der mit der Aufklärung gesetzt ist: Es soll unter Menschen besser werden. Es geht also nicht um eine neue Spielart von Altem, sondern um etwas, das auf bessere Zukunft gerichtet ist. Aber dieser Anspruch begegnet oft einer harten Wirklichkeit, die sich widersetzt oder das, was in den Gruppen geschieht,

nicht wahrhaben will. In dieser Spannung entsteht leicht ein Selbstbehauptungs-Optimismus, der Art, dass wir meinen, eigentlich müssten alle daran teilnehmen. Eigentlich ja. Aber – mit Brecht – „die Verhältnisse, die sind nicht so“. Ich bin persönlich nicht der Meinung, dass alle Menschen daran teilnehmen können. Schließlich bedarf es ja auch bestimmter persönlicher Voraussetzungen, um daran teilzunehmen. Aber, wie begrenzt auch immer der Wirkungskreis ist, die Arbeit in und mit solchen Gruppen hat ihren Sinn in sich. Und der wirkt sich aus, wie offen oder verborgen auch immer.

Sinn und Funktion des teilnehmerorientierten Metagesprächs

Das Sokratische Gespräch nach Nelson und Heckmann wird in der Regel als eine kognitiv-analytische Gesprächsform angesehen und verstanden. Gustav Heckmann führte das Metagespräch ein, um das Sokratische Gespräch von Störungen, Gruppendynamischen Problemen und Gefühlsäußerungen zu entlasten.

In seinem Buch „Das Sokratische Gespräch“ schreibt er, dass er das Metagespräch gerne unter das Motto stellt: „Jedes Unbehagen muss artikuliert werden.“¹ Bei der Lektüre dieser Stelle hat mich die Rigidität des Verbs „muss“ erstaunt. Heckmann plädiert dafür, dass alles, was die Teilnehmer im Gespräch nicht befriedigt, vorgebracht werden muss, nicht vorgebracht werden kann. Dies erstaunte mich um so mehr, weil man nicht behaupten kann, dass Gustav Heckmann ein „Befindlichkeitsapostel“ war. Was ihn m. E. zu dieser rigiden Formulierung veranlasst hat, war die Einsicht in die enorme Bedeutung, die die innere Erfahrung und die innere Haltung der Teilnehmer für den Verlauf des Sokratischen Gesprächs hat. Heckmann formuliert an anderer Stelle, an der er das Sokratische Gespräch als Lehrgespräch beschreibt. „Alles erzieherische Tun ist eine solche Wirkung von Innerem auf Inneres.“²

Die innere Haltung des sokratischen Leiters und die innere Haltung der Teilnehmer ist seines Erachtens ausschlaggebend für das Gelingen oder Misslingen des Sokratischen Gesprächs. Nicht die vorgebrachten Argumente und Gedanken, auch nicht das Beispiel entscheidet in erster Linie darüber, ob im Sokratischen Gespräch Sachlichkeit, vernünftige Verständigung, Erkenntnisse und gegensei-

1 Heckmann 1993, S. 16.

2 Heckmann 1993, S. 98.

tiges Verstehen im Vordergrund stehen oder ob Selbstdarstellung, störende Gruppendynamik und Animositäten von einzelnen Teilnehmern das Gespräch bestimmen. Der Leiter und der Metagesprächsleiter übernehmen für die Ausprägung dieser sokratischen Haltung eine besondere Verantwortung. Letztlich müssen aber alle Teilnehmer am Gespräch diese innere sokratische Haltung entwickeln. Für diese Zielsetzung spielt das Metagespräch eine zentrale Rolle und übernimmt eine wichtige Funktion. Denn die innere Erfahrung und Haltung der Teilnehmer ist nicht nur von Erkenntnistreben und Verständigungswillen geprägt, sondern neben diesen „Kopfinteressen“ auch von „Bauchinteressen und Bauchgefühlen“ wie Egoismus, Sicherheitsbedürfnisse, Streben nach Befriedigung elementarerer Bedürfnisse, wie z. B. Essen, Trinken und Sexualität. Daneben gibt es auch noch die „Herzinteressen und Herzgefühle“, wie z. B. Streben nach Anerkennung, Respekt, nach Glück, und Gemeinschaftsgefühle, Konkurrenzgefühle, Sympathie und Antipathie. Alle diese Interessen und Gefühle sind in ihrer Ausprägung bestimmt durch individuelle Lebensgeschichten und Lebenshorizonte und begleiten den Gesprächsprozess im Sokratischen Gespräch. Sie bestimmen mit über Verstehen oder Missverstehen, über Motivation für das Thema, über Einsichten und Konsense. Wirkliche sachbezogene Erkenntnisse können leichter erreicht werden, wenn auch die Personen untereinander Empathie und ein gewisses Verständnis füreinander aufbringen und sich mit Geduld und Wohlwollen begegnen.

Den Sokratikern ist deutlich, dass sie an die Teilnehmer eines Gespräches hinsichtlich der Kontrolle ihrer Gefühle und Interessen hohe Anforderungen stellen. Die Teilnehmer sollen möglichst immer aktiv zuhören, laut, verständlich und kurz sprechen, Geduld haben, offen sein für Andersdenkende, sich selbst nicht zu wichtig nehmen, Toleranz zeigen, nach Gemeinsamkeit und Verstehen streben und vernünftige Einsichten gewinnen.

Jos Kessels hat in seinem Beitrag „Sichtweisen, Redeweisen, ein Sokratisches Gespräch über Zusammenarbeit“³ deutlich gemacht, dass diese Anforderungen einen ganzen Tugendkatalog beinhalten und sich an dem aristotelischen Ideal der tugendhaften maßvollen

3 Kessels 1999, S. 92-94.

Person und an dem Nelsonschen Ideal der vernünftigen, gebildeten Person orientieren.

Daher könnte man die Schlussfolgerung ziehen, dass sich in den sokratischen Wochenseminaren vielfach Personen treffen, die mit beachtlicher Ernsthaftigkeit und großer Offenheit in eine vernunftgeleitete Kommunikation eintreten, so dass man glauben könnte, sie seien alle am Ideal der vernünftigen, gebildeten Person orientiert. Tatsächlich treffen sich jedoch Menschen mit sehr unterschiedlichen Interessen, verschiedenartigen Selbstkonzepten und Lebensstilen, Menschen mit keiner einheitlichen oder besonderen tugendhaften Haltung.

Es ist vielmehr so, dass die Methode des Sokratischen Gesprächs in sich selbst Elemente enthält, die eine spezielle und recht klar beschreibbare Haltung einfordern und die das, was hier als „sokratische Haltung“ angesprochen wurde, fördern.

„Sokratische Methode im weitesten Sinne wird praktiziert, wo und wann immer Menschen durch gemeinsames Erwägen von Gründen der Wahrheit in einer Frage näher zu kommen suchen“.

Mit diesem Satz beginnt Gustav Heckmann seine „allgemeinste Definition der sokratischen Methode“⁴ und bereits hier werden wesentliche Elemente genannt, die auf die notwendig einzunehmende Haltung der Menschen, die diese Methode systematisch verfolgen wollen, verweisen:

Das Ziel, „der Wahrheit in einer Frage näher“ kommen zu wollen, widerspricht bereits einer völlig relativistischen Einstellung. Bei aller Fragwürdigkeit und Vieldeutigkeit dessen, was der Einzelne heute unter dem Begriff „Wahrheit“ verstehen kann, bleibt doch das gemeinsame Streben nach einem Ziel, welches nicht der Beliebigkeit unterliegt. Wo keine Beliebigkeit akzeptiert wird, kann auch im Umgang mit seinem sozialen Umfeld keine Akzeptanz jeder beliebigen Meinung vertreten werden. „Wahrheit“ fordert Orientierung an der Sache, Ehrlichkeit der Argumentation und Verbindlichkeit in Hinsicht auf Handlungskonsequenzen.

4 Heckmann 1993, S. 13.

Da das „Erwägen von Gründen“ in der sokratischen Methode zum Ziel verhelfen soll, ist vorurteilhaftes Bestehen einzelner Teilnehmer auf ideologischen Standpunkten oder subjektiven Ansichten im Gespräch nicht möglich, auch nicht das Verweisen auf Dogmen, auf religiöse Überzeugungen oder das Sichberufen auf wissenschaftliche Autoritäten. Die eingeforderte Vernunftorientierung muss von allen akzeptiert sein, um sokratisch arbeiten zu können.

Weil die Gemeinsamkeit der Wahrheitssuche und die Gemeinsamkeit des Abwägens von Gründen in der Methode konstitutiv sind, verbietet sich ein elitäres Beharren auf der angeblich besseren Erkenntnis eines Einzelnen. Das Sicheinlassen auf die Sicht des Anderen, die grundlegende Akzeptanz der Vernunft des Anderen und die Offenheit in Wahrnehmung und Kommunikation mit dem Gegenüber müssen praktiziert werden. Allerdings bleibt es nicht bei interesseloser Pseudotoleranz, sondern die notwendige Offenheit mündet in eine konstruktive Auseinandersetzung mit dem Gegenüber, in der die Möglichkeiten der individuellen Einsichtsfähigkeiten aller Beteiligten genutzt werden, um konsensual der Wahrheit näher zu kommen.

Zusammenfassend kann man die „*sokratische Haltung*“ mit folgenden Einstellungen beschreiben:

- *Offenheit sich selbst und anderen Menschen gegenüber.*
- *Vernunftorientierung bei eigenen Urteilen.*
- *Konsequenz im eigenen Denken und Handeln.*
- *Empathie gegenüber Andersdenkenden.*

Diese vier Einstellungen scheinen mir notwendig mit der sokratischen Methode verbunden zu sein. Nicht, dass jeder Teilnehmer eines Sokratischen Gesprächs über all diese Eigenschaften in höchstem Maße verfügen müsste, aber es sind Eigenschaften, die zu einem gewissen Grad Voraussetzung für die sinnvolle Teilnahme an einem Sokratischen Gespräch sind und die darüber hinaus durch die Erfahrung gelungener Sokratischer Gespräche gestärkt werden können.

Die tatsächlichen Teilnehmer und Teilnehmerinnen, die zum Sokratischen Gespräch kommen, bringen diese sokratische Haltung mehr oder minder oder gar nicht mit. Aus der Einsicht in die Diskrepanz von Ideal und Wirklichkeit haben wir für die Zusammen-

setzung der sokratischen Gruppen die praktische Regelung gewonnen, Neulinge in den Gruppen möglichst mit erfahrenen Sokrati-kern zu mischen. Dahinter steht aber auch die Einsicht oder besser die Erfahrung, dass durch häufige Teilnahme am Sokratischen Gespräch sich offenbar die oben genannten Einstellungen entwickeln und festigen. Besonders geeignet zur Entwicklung der sokratischen Haltung scheinen die Wochenseminare zu sein, in denen auch ein intensiver persönlicher Austausch der Teilnehmer und eine gewisse Gruppenentwicklung möglich sind. Es braucht dazu neben den sachorientierten Gesprächsphasen auch teilnehmerorientierte Gesprächsphasen, in denen nicht nur Unbehagen an dem Sachgespräch, sondern auch individuelle Interessen, Gefühle und Erwartungen zum Thema werden können und individuelles Erleben und Fragen einen Raum haben. In das sachbezogene Argumentieren gehen diese individuellen Faktoren ohnehin immer ein, nur können sie im Sachgespräch meist nicht erläutert und deshalb oft nicht angemessen verstanden werden. Das persönliche Verstehen des Gegenübers und die Empathie innerhalb einer Gruppe fördern oder verhindern jedoch ganz entscheidend das sachbezogene Verstehen. Das Ziel des sokratischen Gesprächsprozesses muss deshalb eine gute Balance zwischen persönlicher Verständigung, positiver emotionaler Gruppenentwicklung und sachbezogenem Verstehen sein. Nur so können tiefer gehende Erkenntnisse gewonnen werden. Die dabei relevante innere Haltung ist eine Mischung aus Distanz zu sich selbst und zu den anderen, zugleich auch Engagement und Empathie, sowie Gelassenheit, Ruhe, Geduld und Wohlwollen in der Begegnung mit den anderen Menschen. Dass letztlich alle Teilnehmer diese sokratische Haltung entwickeln können, dazu kann neben dem Sachgespräch das Metagespräch entscheidend beitragen. Die Leitung ist dabei besonders verantwortlich dafür, dass die jeweiligen Teilnehmer mit ihrer inneren Erfahrung genau und sensibel wahrgenommen werden. Die Leitung im Metagespräch sollte deshalb m. E. von einer Person wahrgenommen werden, die das Sokratische Gespräch kennt und die sokratische Haltung bereits verinnerlicht hat. Metagesprächsleiter/innen sollten m. E. auch nicht täglich wechseln, weil eine Mitverantwortung für die Entwicklung der sokratischen Haltung besser übernommen werden kann, wenn er/sie die teilnehmerorientierten Gesprächsphasen kontinuierlich gestaltet und

durchführt. Arbeitsverfahren und Gesprächsmethoden, die auch auf die innere Haltung der Teilnehmer und die Entwicklung eines ethisch orientierten Miteinander Wert legen (wie z. B. TZI) und nicht nur Effektivität und Handlungsorientierung anstreben, können dabei von besonderem Nutzen sein.

Was das Metagespräch im positiven Sinne leisten soll, möchte ich an einer Parabel verdeutlichen, die ich in dem bereits zitierten Aufsatz von Jos Kessels gefunden habe. Jos Kessels vergleicht hier das Sokratische Gespräch mit einer Reise. Auf einer solchen Reise gibt es auch immer Stillstand und Unterbrechung. Im Gespräch ist dann oft ein Metagespräch nötig oder hilfreich. Je nach Einstellung der Reisenden kommt dieser Unterbrechung ganz unterschiedliche Bedeutung zu. Es geht ihm auch darum zu verdeutlichen, dass Menschen sehr unterschiedlich auf einen solchen Stillstand reagieren können:

„Einige Leute werden dann unruhig, sie beginnen auf die Uhr zu schauen. Sie gehen zum Schaffner, um sich zu erkundigen, was los ist und wie lange es noch dauert ... Daneben gibt es Zugvögel, Menschen, für die die Reise selbst das Ziel ist. Sie haben es nicht eilig, sie regen sich nicht auf, wenn der Zug anhält. Wenn es ihnen zu lange dauert, steigen sie aus, gehen zum nächsten Dorf und nehmen den Bus. Oder sie bleiben in diesem Dorf ... Und dann gibt es noch eine dritte Kategorie. Stellen sie sich vor, daß im selben Abteil noch zwei Verliebte sitzen. Sie sind so voneinander erfüllt, daß sie immer dort, wo sie zusammen sind, am richtigen Platz sind. Sie reisen nicht, um irgendwo hinzukommen, denn sie sind schon angekommen.“⁵

Ein gutes Metagespräch muss die verschiedenen Reisegruppen ernst nehmen, ihnen Raum für ihre Fragen geben und zugleich ermöglichen, dass sie sich trotz unterschiedlicher Reiseziele und Vorstellungen auf eine Begegnung und eine gemeinsame Gestaltung der Reise einigen können.

Zur Einigung über die Gestaltung der Reise bzw. des Gesprächsverlaufs kann es ebenfalls hilfreich sein, mit den Teilnehmern im Metagespräch folgende sechs Kennzeichen eines guten Dialogs zu besprechen, durch deren Beachtung Raum für den Ausdruck der In-

5 Kessels 1999, S. 96 f.

dividuen eröffnet, Verständnis für andere geweckt und Verbindung durch Empathie geschaffen werden:

- „Nehmen Sie sich Zeit. Ein Dialog ist eine Form *langsamen*, auf Tiefgang zielenden Denkens.
- Hören Sie zu. Stellen Sie Fragen. *Versetzen* Sie sich in den Anderen *hinein*. Betrachten Sie die Welt mit dessen Augen.
- Es muss daraus keine Entscheidung hervorgehen. *Verständnis zu wecken*, einen Blick für die Ideen ihrer Gesprächspartner zu bekommen, ist Resultat genug.
- Denken Sie nicht *gegen* die anderen (ja, aber). Denken Sie mit ihnen, denken Sie *gemeinsam*, denken Sie als *ein* Kopf (ja, und).
- Fixieren Sie sich nicht auf Lösungen. Untersuchen Sie die zugrunde liegenden Gründe, Werte oder Anschauungen eines Problems oder einer Lösung.
- Schaffen Sie Raum für *neues Denken*. Lassen Sie ihr altes Denken hinter sich.“

In der Phase der Analyse des Beispiels, in der ein Praxisfall im Zentrum steht, an dem die Person, die darüber berichtet, selbst beteiligt war, kann es für das Verstehen und die Verständigung in der Gruppe förderlich sein, Fragen bewusst zu machen, die einerseits das Sichhineinversetzen in den Beispielgeber erleichtern und andererseits das individuelle Verstehen der Situation befördern:

- „Welche Bedeutung hätte die Situation für Sie? (Gefühl, Erleben)
- Was würden Sie tun, wenn Sie in dieser Situation wären? (Handlung)
- Wie würden Sie die gestellte Frage beantworten? (Urteil)
- Warum, mit welcher zugrunde liegenden Begründung? (Auffassung)“

Der Ertrag eines Sokratischen Gesprächs oder einer sokratischen Gesprächsphase kann aus vielen der oben genannten Gründe nicht nur auf der Sachebene des Gesprächs und bei den sachlich gewonnenen Erkenntnissen verortet werden. Ebenso sehr wie um das Thema geht es auch um das Sicheinüben in eine gute Dialoghaltung und das ernsthafte Bemühen um Verständigung mit anderen Menschen. In dieser Hinsicht mag das Erleben des Gesprächs und das,

was die einzelnen aus dem Gespräch für ihre eigene, innere Haltung und Erfahrung gewonnen haben, sehr unterschiedlich sein.

Im abschließenden Metagespräch kann jedoch angeregt werden, dass jeder einzelne eine solche Reflexion für sich in Gedanken oder schriftlich vollziehen mag. Dabei können wiederum Leitfragen hilfreich sein, um sich das subjektive Erleben im Gespräch bewusst zu werden:

- „Was ist mir zu Herzen gegangen? Was sollten wir uns hier zu Herzen nehmen?
- Wie viel *Mut* brauchte ich, um dem Thema, den anderen Gesprächsteilnehmern gerecht zu werden?
- Was musste ich dafür an Ansichten, Haltungen und Urteilen aufgeben?
- Auf welche Werte und Grundlagen musste ich mich dabei besinnen?
- Welche Konsequenzen ziehe ich aus dem Gespräch für mein Denken und Handeln?“

Es gibt unterschiedliche Verfahren, wie Teilnehmerorientierung im Metagespräch gesichert werden kann, wichtig erscheint mir, dass sie immer auf Stärkung der sokratischen Haltung, auf bewusstes Reflektieren des subjektiven Erlebens und der inneren Erfahrung und auf Förderung der Empathie bei allen am Gespräch Beteiligten zielen sollte.

Literatur:

- Heckmann, Gustav: Das Sokratische Gespräch. Erfahrungen in Hochschulseminaren. Mit einem Vorwort zur Neuauflage von Dieter Krohn. Hg. v. d. Philosophisch-Politischen Akademie. Frankfurt am Main: dipa, 1993.
- Kessels, Jos: Sichtweisen, Redeweisen – Ein sokratisches Gespräch über Zusammenarbeit. In: Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter (Hg.): Das Sokratische Gespräch – Möglichkeiten in philosophischer und pädagogischer Praxis. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 6). Frankfurt am Main 1999: dipa, S. 83-104.

Hans Bolten

Die Entdeckung einer guten Gesprächshaltung

Das Sokratische Gespräch als moralische Erfahrung

„Oh Sokrates, ich habe schon gehört, ehe ich noch mit dir zusammengekommen bin, dass du allemal so selbst in Verwirrung bist, und auch andere in Verwirrung bringst. Auch jetzt kommt mir vor, dass du mich bezauberst und mir etwas antust und mich offenbar besprichst, dass ich voll Verwirrung geworden bin“¹.

Das sind Menons Worte in dem nach ihm benannten platonischen Dialog. Gerade hatte er noch mit Sokrates über die Frage ‚Was ist Tugend?‘ gesprochen. Die Erfahrung, die ihm dabei zuteil wurde, gleicht deutlich dem, was Teilnehmer an einem Sokratischen Gespräch heutiger Form erleben. *Einer* von ihnen beschrieb es als „Verwirrung, ... du fragst dich in einem bestimmten Moment, ob du überhaupt nachgedacht hast“. Er ist Direktor einer Bank und nahm an einem Sokratischen Gespräch zu der Frage ‚Welche Rolle spielt Ethik in der Welt der Banken?‘ teil.

Verwirrung ist nichts Angenehmes, aber doch etwas, aus dem wir lernen können. Sie kann Vorzeichen einer grundsätzlichen Änderung unserer Gesprächshaltung sein, die in eine *Dialoghaltung* mündet; einer Haltung der Offenheit für das, was andere zu sagen haben. Ein *guter* Umgang mit ethischen Fragestellungen steht und fällt mit einer solchen offenen Gesprächshaltung, mit ihr beginnt jedes ethisch vertretbare Handeln.

Die Teilnahme an einem Sokratischen Gespräch führt nicht selten zu einer offeneren Gesprächshaltung. Wie ist das möglich? Was genau hat diese Dialoghaltung mit ethisch vertretbarem Handeln zu tun? Das ist die Frage, um die es in diesem Artikel gehen soll: Wel-

1 Platon 1991, Band III, S. 41 (Menon, 80a).

chen Beitrag kann das Sokratische Gespräch zu ethisch vertretbarem Handeln leisten? Im ersten Kapitel wird anhand eines Falls dafür argumentiert, dass Gesprächsbereitschaft und Gesprächsaufnahme wesentliche Elemente ethisch vertretbaren Handelns sind. Im zweiten Kapitel werden die Konturen des ‚idealen Gesprächs‘, des Dialogs, gegen den Hintergrund einer anderen Gesprächsform, gegen die Diskussion, abgehoben. Daran schließt sich das dritte Kapitel an, in dem die Charakteristika des Sokratischen Gesprächs und die Rolle des Gesprächsleiters zur Sprache kommen. Nach dieser Vorarbeit gehe ich im vierten Kapitel auf die Veränderungen im professionellen Handeln dreier Teilnehmer an Sokratischen Gesprächen ein. Abschließend möchte ich im fünften Kapitel die Frage beleuchten, wieso die Lerneffekte, die sich aus der Teilnahme an einem Sokratischen Gespräch ergeben, sich so gestalten, wie sie es tun. Ich gehe davon aus, dass die Lektüre des Artikels Personalentwicklern verdeutlichen kann, welchen Wert das Sokratische Gespräch als Training von Fertigkeiten hat, die für ethisch vertretbares Handeln wichtig sind. Darüber hinaus erhalten sie einerseits eine Vorstellung vom notwendigen Zeit- und Energieaufwand der Teilnehmer, andererseits von den Kompetenzen eines sokratischen Gesprächsleiters.²

2 Ich möchte hier allen Interviewpartnern meinen Dank aussprechen. Zum einen, weil sie großmütig von ihren Erfahrungen als Teilnehmer berichteten und damit das Material für diesen Artikel lieferten, aber auch, weil ich ihnen mehr Einsicht in die Möglichkeiten und Besonderheiten des Sokratischen Gesprächs verdanke. Zugleich möchte ich Drs. Jos Delnoij für das Führen einiger Interviews und das Mitdenken während einer Phase des Schreibprozesses danken. Nicht zuletzt geht mein Dank an Dr. Jos Kessels. Er brachte mich in Kontakt mit den meisten Interviewpartnern, die an einem Sokratischen Gespräch unter seiner Leitung teilnahmen.

1. Die Bedeutung des Dialoges für das ethische Handeln

Aus ethischer Perspektive besehen, ist es wichtig in Organisationen systematische Dialogformen zu etablieren. Lassen Sie mich dies anhand eines Falles verdeutlichen. Stellen Sie sich etwa Folgendes vor:

Sie sind Direktor einer Bank. Sie haben einem Unternehmen mit vier Teilhabern einen Kredit gewährt. Drei von ihnen haben eine Bürgschaft über 120.000 Euro gezeichnet. Der Vierte hat dies zwar mündlich zugesagt, hat es aber trotz Ihrer wiederholten Bitte bis heute nicht getan.

Zu einem bestimmten Zeitpunkt steht es nicht gut um das Unternehmen. Die Teilhaber treten mit der Bitte um Zusatzfinanzierung an Sie heran. Ihrer Einschätzung nach ist der Betrieb nicht mehr lebensfähig und eine weitere Finanzierung ist aus wirtschaftlicher Sicht nicht mehr vertretbar. Sie haben also keineswegs vor, auf die Bitte einzugehen. Wenn Sie das den Teilhabern offen mitteilen würden, zöge das für die Bank einen Verlust in Höhe von 120.000 Euro nach sich. Denn das Unternehmen wird Konkurs anmelden, wenn Sie ihm keine Finanzierung verschaffen, und der vierte Teilhaber wird die Bürgschaft natürlich nicht unterschreiben, wenn er weiß, dass die Bank keine weitere Finanzierung gewährt.

In dieser Situation drängt sich Ihnen wahrscheinlich folgende Frage auf: ‚Wie verhindere ich einen Verlust von 120.000 Euro?‘ Sie beginnen, über diese Frage nachzudenken, sie ziehen vielleicht Ihre Kollegen zu Rate. Denn für dieses Problem muss eine Lösung gefunden werden. Sie versuchen also Wege zu finden, die zu einem ganz bestimmten Ziel führen: dazu, den finanziellen Verlust für die Bank zu verhindern.

Angenommen, Sie hätten sich Folgendes überlegt: Sie teilen den Teilhabern mit, die Bank gewähre ihnen höchstwahrscheinlich doch eine Zusatzfinanzierung und werde nach der Unterzeichnung der vierten Bürgschaft alles sorgfältig prüfen. Wenn sie diese Unterschrift dann bekommen haben, erklären sie den Teilhabern aber, dass eine weitere Finanzierung bei näherer Betrachtung doch nicht möglich sei. Nun fragen Sie sich vielleicht: ‚Darf ich den vierten

Teilhaber unter solchen Vorwänden die Bürgschaft zeichnen lassen?‘ Über diese Frage grübeln Sie nach. Was nun?

Es gibt heute keine moralische Autorität mehr, an die man sich mit einer solchen Frage richten könnte; Normen lassen sich weder kaufen noch ausborgen. Und wie sollte Ihnen das auch weiterhelfen? Wenn Sie etwas befürchten, dann wahrscheinlich nicht so sehr den moralischen Vorwurf irgendeines anerkannten ‚Moralexperthen‘ (wenn es den denn gäbe), sondern vielmehr die Kritik Ihrer Kollegen und Kunden, die Kritik der Menschen, die Ihnen in Ihrer täglichen Praxis begegnen. In ihrem Buch *Patronen van verantwoordelijkheid, Ethiek en corporate governance* sprechen van Luijk und Schilder in diesem Zusammenhang von einer *Demokratisierung der Moral*³: Als autonome, rechtschaffene Individuen möchten wir *selbst* entscheiden, ob eine Handlung ethisch vertretbar ist. Van Luijk definiert ethisches Handeln daher auch als ‚ein Handeln in Übereinstimmung mit Normen, die wir für uns vernünftigerweise als bindend ansehen‘.

Falls Sie noch nicht wissen, welche Handlungsweise hier die richtige ist, kann ein vernünftiges Gespräch mit Fachkollegen und anderen Beteiligten für die nötige Aufklärung sorgen. So können Sie herausfinden, welche Normen Sie für sich in diesem Fall ‚vernünftigerweise als bindend ansehen‘.

Es kann natürlich auch sein, dass sie gar kein Bedürfnis nach einem solchen Gespräch haben, weil Sie schon wissen, welches Vorgehen in diesem Fall moralisch richtig ist. Zu wirklich ethisch vertretbarem Handeln gehört jedoch auch die Bereitschaft, das eigene Vorgehen zu rechtfertigen. Und auch dabei kann man sich nicht auf moralische Autoritäten zu berufen. Sie können nicht sagen, dass Sie den Teilhaber unter diesen Vorwänden die Bürgschaft zeichnen lassen dürfen, weil ein renommiertes Beratungsbüro für ethische Fragen gesagt hat, dass es erlaubt sei. Das ethische Niveau Ihres Handelns hängt vielmehr weitgehend von der Bereitschaft ab, sich *selbst* zu rechtfertigen.⁴

3 Van Luik und Schilder 1997, S.16-17; 146-147. Vgl. van Luijk 1993, S.161-163. Für die im Folgenden genannte Definition vgl. van Luijk 1993, S. 52-55.

4 Diese Erkenntnis wird in der kontinentalen Philosophie beispielsweise von Apel 1976 formuliert. Siehe zu der Rolle, die gerade das Sokratische Gespräch

Wenn Sie darauf angesprochen würden, müssten Sie sich also auf ein Gespräch über Ihre Handlungsweise einlassen. In einem solchen Gespräch könnten folgende Fragen aufkommen. Welche Normen sind in diesem Fall vertretbar? Was ist in dieser Situation von entscheidender Bedeutung? Finden Sie es wichtig, dass Ihre Bank als vertrauenswürdig gilt, oder messen Sie dem Image der Bank als einer Institution, die sich nicht auf der Nase herum tanzen lässt, mehr Bedeutung zu? Diese Fragen gehören einer ganz anderen Kategorie an als die eingangs erwähnte praktische Frage ‚Wie verhindere ich einen Verlust von 120.000 Euro?‘ Sie suchen nicht nach Möglichkeiten, um gesetzte Ziele zu erreichen; diese Ziele stehen nun selbst zur Diskussion. Im Gespräch wird untersucht, welche Ziele man tatsächlich verfolgt oder verfolgen sollte. Es geht also um eine Untersuchung moralischer Überzeugungen, Bezugssysteme und Beweggründe. In diesem Gespräch führen Sie mit Ihrem Gesprächspartner eine moralische Selbstreflexion durch, deren Ziel es ist, die beschriebene Situation zu einem *guten* Ende zu bringen, sodass Ihr Vorgehen der Prüfung ethischer Kritik standhalten kann. Damit ist die ‚These‘, mit der das Kapitel ansetzt, erläutert: In einer Organisation, in der man Ethik einen gewissen Wert beimisst, kann man auf das Gespräch als Mittel zur Entwicklung normativer Rahmen nicht verzichten.

Jeder von uns weiß aus Erfahrung, wie schwierig es ist, in ethischen Dingen zu einen fruchtbaren Gedankenaustausch zu kommen. In kürzestem Zeitraum entwickelt sich aus einem noch so ordentlich begonnenen Gespräch ein Szenario aus wechselseitigen Vorwürfen, oder das Gespräch geht, nicht ganz so unangenehm, aber mindestens genauso unergiebig, in unverhüllte Wichtigtuerei über.

Menschen sind nicht von Natur dazu in der Lage, ein gutes Gespräch zu führen, die notwendigen Fertigkeiten sind uns nicht ange-

hierbei spielen kann: Apel 1989 und Gronke 1996. Innerhalb der angelsächsischen Philosophie ist Taylor ein Vertreter dieser Einsicht: Siehe Taylor 1994, S. 26-36; 42-51. Für die Ansicht, dass jede sinnvolle Behauptung in einem Dialog legitimierbar sein muss, sowie für die Art und Weise, in der das aus logischer Sicht zu geschehen hat, siehe Bolten 1997. Vgl. zu diesem letzten Punkt die Boer 1997, S. 113-118.

boren. Wir müssen sie durch Übung erwerben und pflegen. Erst dann können wir den beschriebenen Fallgruben entgehen.

Das Sokratische Gespräch eignet sich besonders zum Erlernen solcher ‚Gesprächs- oder Dialogfertigkeiten‘. Die Anwendung dieser Methode innerhalb einer Organisation erhöht die Chance auf die Entwicklung eines Dialogprozesses, der zu einer Organisationskultur beiträgt, in der sich ethische Fragen fruchtbar besprechen lassen. Diesen Anspruch erhebt zumindest Kessels in seinem Buch *Die Macht der Argumente. Die sokratische Methode der Gesprächsführung in der Unternehmenspraxis*⁵. Bevor ich auf diesen Anspruch eingehe, möchte ich beschreiben, um welche Fertigkeiten es dabei geht und zu welchen Ergebnissen ihr Einsatz führen kann.⁶

2. Charakteristik eines Dialoges

In diesem Kapitel möchte ich aufzeigen, was einen Dialog, im Unterschied zu einer Diskussion, charakterisiert. Um das Folgende richtig zu verstehen, muss man bedenken, dass in einem Gespräch immer sowohl Elemente eines Dialoges wie auch einer Diskussion zu finden sind. Trotzdem ist es nützlich, beide in idealtypischer Weise zu kennzeichnen, um so den Wert unterschiedlicher Beiträge im Gespräch beurteilen und einordnen zu können.

Ein Dialog unterscheidet sich wesentlich von einer Diskussion. Die Grundhaltung von Diskussionspartnern besteht darin zu *überzeugen*: ‚Hör mir zu, ich habe dir was zu sagen‘. In einer Diskussion steht das Darstellen der eigenen Meinung im Vordergrund. In einer Diskussion versuche ich Verständnis für meinen Standpunkt zu einer bestimmten Frage zu wecken. Aber nicht nur das; mein Diskussionspartner kann einen Standpunkt einnehmen, den ich für unver-

5 Kessels 2001, S. 22-40. Vgl. Kessels 1994, S. 454-455.

6 Der Unterschied zwischen Prozess und Ergebnis ist im Zusammenhang mit dem Dialog nicht so ganz einfach zu benennen. Dennoch ist es wichtig, diese Unterscheidung zu machen: Wenn der Dialogprozess nicht klar vom Ergebnis eines erfolgreichen Dialoges unterschieden wird, ist die Gefahr groß, dass ein Dialog – zu Unrecht – als ein Prozess gegenseitigen Informationsaustausches aufgefasst wird.

einbar mit meinem eigenen halte. In dem Fall gilt es, Unverständnis gegenüber *diesem* Standpunkt zu wecken, indem ich aufzeige, dass er unhaltbar ist. Beides führt in der Praxis dazu, dass sich die Diskussionspartner vor allem damit beschäftigen, sich gegenseitig ihre Fehler nachzuweisen: ‚Ja, natürlich darf man jemanden unter diesem Vorwand die Bürgschaft zeichnen lassen. Er hatte es doch schon zugesagt!‘, sagt der eine. Worauf der andere mit ‚Na, hör mal! Darf man denn lügen?‘ reagiert. Unverdrossen kontert der erste Sprecher: ‚Aber das ist doch gar nicht gelogen. Dieser Teilhaber hat doch schließlich auch gelogen?‘

Das ist eine Diskussion. Schon nach wenigen Sekunden ist das Gespräch aus dem Ruder gelaufen, es ist nicht mehr ganz klar, was Thema des Gesprächs ist, welche Standpunkte die Gesprächsteilnehmer vertreten und welche Argumente sie dafür benennen. Wir kennen das. Wenn man hier nicht eingreift, ist die Chance auf einen befriedigenden Gesprächsverlauf gleich Null.

Die Grundhaltung eines Dialogpartners ist dagegen *untersuchend*: Wir stehen dann miteinander im *Dialog*, wenn wir im Gespräch davon ausgehen, dass wir *einander* etwas zu sagen haben.⁷ Mit dieser Umschreibung sind wichtige Aspekte eines Dialoges bereits genannt. Wenn ich davon ausgehe, dass wir einander etwas zu sagen haben, erwarte ich, dass wir dazu fähig sind, einander zu verstehen. Ich erwarte auch, dass wir einander verstehen *wollen*. Ich versuche also zu verstehen, was der *andere* mir mitzuteilen hat; daher höre ich ihm zu und vergewissere mich, ob ich ihn verstehe. Aber *ich* habe dem anderen auch etwas mitzuteilen; ich bemühe mich darum, dass er mich versteht. Und von meinem Gegenüber erwarte ich eine ähnliche Gesprächshaltung. In einem Dialog sind folglich bestimmte

7 Meine Beschreibung des Dialoges stützt sich hier zum Teil auf de Boer 1980, S. 78-115. Er drückt das, was einem Dialog eigentümlich ist, prägnant aus, wenn er schreibt: In einem Dialog bin ich „bereit (...), den anderen mit den Augen anzuschauen, mit denen ich mich selbst betrachte. Wir unterstellen ihm eine Erfahrung in der ersten Person.“ (S. 82). Kant nennt drei Regeln für das Philosophieren, die wiederum als eine andere Beschreibung des Dialoges dienen können: 1. selbst denken; 2. sich (in der Mitteilung mit Menschen) in die Stelle jedes anderen zu denken; 3. jederzeit mit sich selbst einstimmig zu denken. Siehe hierzu Kessels 2001, S. 118-120. Darüber, was sich zwischen Dialogpartnern abspielt, siehe de Boer 1997.

moralische Auffassungen wirksam; wir erwarten eine verständigungsorientierte, hinhörende Haltung voneinander.⁸

Dialogpartner:

- untersuchen eine Frage;
- lassen einander Raum, um sich zu äußern;
- stellen Fragen, um sich zu verstehen;
- fassen ihre Beiträge gegenseitig zusammen;
- sagen nur, was sie wirklich meinen;
- sprechen möglichst verständlich;
- bemühen sich um gegenseitiges Verständnis;
- haben eine gemeinsame Vorstellung vom Gesprächsthema;
- machen ihren Standpunkt möglichst klar;
- sind bereit, Argumente zu nennen;
- untersuchen Unterschiede in ihren Auffassungen;
- streben nach Konsens.

Diskussionsteilnehmer:

- überzeugen einander davon, dass sie Recht haben;
- fordern Redezeit ein;
- betrachten die Redezeit der anderen als verlorene Zeit;
- untergraben die Standpunkte der anderen;
- greifen die Argumente der anderen an;
- verwässern den Standpunkt des anderen;
- bemühen sich um Zustimmung für ihren eigenen Standpunkt.

Zusammenfassend:

Die in einem Dialog wirksame Moral lässt sich anhand dieser ‚Verhaltensmerkmale‘ der Dialogpartner verdeutlichen. Denn es sind nicht nur ‚objektive Merkmale‘ einer Auseinandersetzung; Merkmale, mit deren Hilfe wir von außen feststellen könnten, ob zwei Menschen miteinander im Dialog stehen. Es sind auch (und vor allem) Beschreibungen der Regeln, an die wir uns unserer eigenen Meinung nach halten sollten, der Regeln, auf die wir uns in der Praxis gegenseitig verweisen. Wenn jemand einem anderen beispiels-

8 Siehe Apel 1976, S. 415-435.

weise keinen ‚Raum lässt, um sich zu äußern‘, nehme ich das normalerweise als unhöflich wahr. Und wenn sich jemand nicht darum bemüht, ‚für mich verständlich zu sprechen‘, finde ich das extrem ungehörig. In einem echten Dialog werden wir ‚wertschätzend‘ behandelt.

Das Resultat eines Dialoges kann daraus bestehen, dass wir Einsicht in das gewinnen, was wir einander zu sagen haben. Das umfasst sowohl meine Einsicht in die Ideen und Überzeugungen des *anderen*, wie auch in das, was ich *selbst* zu sagen habe, in meine eigenen Standpunkte, Überzeugungen und Beweggründe. Das klingt vielleicht merkwürdig, aber es entspricht dennoch unserer Erfahrung. Wir stellen in einem echten Dialog häufig fest, dass wir zunächst nicht formulieren können, was wir meinen, während es uns mit Hilfe unseres Gesprächspartners schließlich *doch* gelingt. Offenbar kann ich in einem Dialog herausfinden, was ich sagen will; in einem Dialog komme ich zu Selbsterkenntnis.

Ein Dialog kann resultieren in:

- dem Bewusstsein, ein vollwertiger Gesprächspartner zu sein,
- der Artikulation grundlegender Überzeugungen,
- der Legitimation grundlegender Überzeugungen,
- der Demaskierung von Scheinwissen,
- der Transformation alter Denkgewohnheiten,
- der Einsicht in Ideen und Standpunkte anderer,
- dem Verständnis für die jeweiligen Standpunkte,
- einer gemeinsamen Vision,
- einer wirklicher Erkenntnis.

3. Das Sokratische Gespräch

Ein Sokratisches Gespräch ist ein untersuchendes Gespräch: ein Gedankenaustausch mit dem Ziel, eine Antwort auf eine bestimmte Frage zu formulieren. Es ist ein Versuch, einen Dialog in Gang zu bringen, wobei von den Teilnehmern erwartet wird, dass sie die im letzten Kapitel beschriebenen Dialogfertigkeiten anwenden. Damit

der Leser sich hiervon ein Bild machen kann, beschreibe ich im Folgenden, wie ein solches Gespräch abläuft. Ich möchte jedoch darauf hinweisen, dass es sich hierbei um eine recht schematische Darstellung handelt.⁹

Die Startphase – Ausgangsfrage, Teilnehmer und Gesprächsleitung

An einem Sokratischen Gespräch nehmen fünf bis acht Personen teil, die alle an derselben Frage interessiert sind. Das können Leute sein, die täglich zusammenarbeiten, Mitglieder eines Betriebs- oder eines Verwaltungsrats, es kann sich dabei aber auch um eine Gruppe von Fachkollegen handeln, die gewöhnlich nichts miteinander zu tun haben. Die Ausgangsfrage kann im Vorfeld mit einigen Teilnehmern oder den Initiatoren der Weiterbildung formuliert werden, sie kann aber auch vor Ort von den Teilnehmern festgelegt werden. Es sind Fragen aus dem Bereich, dem auch ethische Fragen angehören, Fragen, die mit unseren moralischen Überzeugungen und unserem Weltbild zu tun haben. Daher können sie *durch bloßes Nachdenken* beantwortet werden. Es sind so genannte ‚nicht-empirische‘ Fragen; für sie müssen wir keine Forschungen anstellen, denn wir brauchen zu ihrer Beantwortung nicht *mehr* als die verfügbare Information. Beispiele für solche Fragen sind: ‚Wie viel Flexibilität darf man von seinen Mitarbeitern erwarten?‘, ‚Was ist Kundenorientierung?‘, ‚Worin besteht die gesellschaftliche Verantwortung unserer Organisation?‘

Der Gesprächsleiter leistet zum untersuchenden Gespräch über diese Frage keinen inhaltlichen Beitrag – was zunächst oft Erstaunen oder Verärgerung bei den Teilnehmern hervorruft –, er stellt vielmehr Fragen und schreibt Aussagen der Teilnehmer auf das Flipchart. Allgemein formuliert sorgt der Gesprächsleiter dafür, dass das Gespräch ein wirklicher Dialog bleibt oder einer wird. Alle erdenklichen Interventionen von seiner Seite lassen sich aus den im vorigen

9 Wesentlich ausführlichere und realistischere Schilderungen finden sich in Kesels 1994, 1995 und 2001.

Abschnitt genannten Charakteristika eines Dialoges herleiten. Ich werde darauf zurückkommen.

Die Informationsphase – Fall und Untersuchungsfrage

Zu Beginn des Gesprächs notiert der Gesprächsleiter die Ausgangsfrage auf dem Flipchart, beispielsweise ‚Welche Rolle spielt Ethik in der Welt der Banken?‘ Anschließend muss dieser Frage ein Fall zugeordnet werden. Hierzu nennen die Teilnehmer Beispielsituationen aus ihrer eigenen Erfahrung, in denen die Ausgangsfrage eine Rolle spielt. *Wo, wann und wie* ist ihnen diese Frage begegnet? Aus den genannten Beispielen wird *eines* für die weitere Untersuchung ausgewählt. In einem Sokratischen Gespräch zu der Frage ‚Welche Rolle spielt Ethik in der Welt der Banken?‘ wählten die Teilnehmer den im ersten Abschnitt beschriebenen Fall der Bürgschaft aus. Die Teilnehmer dieses Gesprächs, sechs Bankiers, hielten ihn für ein gutes Beispiel dafür, wie ihnen in ihrer Praxis ‚Ethik‘ begegnet.

Nachdem ein Fall ausgewählt wurde, wird den Teilnehmern die Frage gestellt, ob es hinsichtlich der Ausgangsfrage klar genug ist, was sich in diesem Fall abgespielt hat. Daraus ergeben sich in der Regel viele weitere Fragen. Wie war im Fall der Bürgschaft die Situation denn nun genau? Um wie viel Geld ging es? Wie stark würde dem Direktor ein finanzieller Misserfolg angekreidet? Kam so etwas öfter vor? Wie groß war die Chance, dass sich das Unternehmen aus eigener Kraft wieder erholen würde? Konnte der Direktor hier nach eigenem Ermessen handeln? Solche Fragen scheinen wichtig zu sein, wenn man aus ethischer Sicht etwas zu diesem Fall sagen will.

Zur Abrundung dieser Informationsphase werden die wichtigsten Punkte des Falls auf dem Flipchart festgehalten, so wie wir es hier im ersten Abschnitt gesehen haben. Mit dem Unterschied, dass in der ersten Person formuliert wird: „Ich bin Direktor einer Bank. Ich habe einem Unternehmen Kredit gewährt ...“

Mit Hilfe dieses ‚Untersuchungsmaterials‘ lässt sich die allgemeine Ausgangsfrage ‚Welche Rolle spielt Ethik in der Welt der Banken?‘ durch eine gezielte Untersuchungsfrage ersetzen. Die Teil-

nehmer werden darum gebeten, eine Frage zu formulieren, die den Zusammenhang zwischen der allgemeinen Frage und diesem konkreten Fall herstellt. Was hat dieser spezielle Fall nun mit Ethik zu tun? Um was geht es in diesem Fall aus ethischer Sicht? In diesem Gespräch führte das zu der bereits erwähnten Ausgangsfrage: ‚Darf ich unter diesen Vorwänden versuchen, die Bürgerschaft nachträglich zeichnen zu lassen?‘ Auf diese Frage wird dann im weiteren Gespräch eine Antwort gesucht.

Die Argumentationsphase – Beantwortung der Untersuchungsfrage

Die zuvor beschriebene Arbeitsweise, bei der eine allgemein geartete Ausgangsfrage mit Hilfe einer konkreten Untersuchungsfrage beantwortet wird, ist charakteristisch für das Sokratische Gespräch. Dieser ‚Umweg‘ über die konkrete Erfahrung wird nicht ohne Grund gewählt. Denn durch ihn sind die Teilnehmer gezwungen, ihre allgemeinen Ideen und Überzeugungen an der Praxis zu überprüfen. So wird vermieden, dass sie sich in blutleeren Abstraktionen verlieren. Lassen Sie mich das kurz illustrieren.

Stellen Sie sich vor, ein Teilnehmer würde als Antwort auf die Frage ‚Darf ich unter diesen Vorwänden versuchen, die Bürgerschaft nachträglich zeichnen zu lassen?‘ sagen: ‚Nein, unter diesen Vorwänden darf man den Teilhaber nicht unterschreiben lassen, denn man darf nicht lügen‘. In dieser Antwort wird von der allgemeinen ethischen Regel Gebrauch gemacht, dass man nicht lügen darf. Über die Richtigkeit dieser Regel werden sich die Teilnehmer in abstracto wohl einig sein, aber hinsichtlich des Beispiels ist die Kernfrage natürlich die, *ob* der Bankier lügen würde, wenn er dem Teilhaber etwas vormachte! Es zeigt sich, dass Teilnehmer darüber sehr unterschiedlicher Meinung sind, so dass eine neue Frage aufs Tapet kommt: ‚Geht es hier um eine Lüge?‘ So muss jedes Mal untersucht werden, *ob* und *wie* sich ein Argument (‚man darf nicht lügen‘) *für* oder *gegen* eine bestimmte Aussage (‚auf die Art darf man den Teilhaber nicht unterschreiben lassen‘) anwenden lässt. Teilnehmer eines Sokratischen Gesprächs bemühen sich also darum, eine Praxissi-

tuation aufmerksam durch eine moralische Brille zu ‚lesen‘, sie diskutieren nicht darüber, welche moralischen Regeln nun ‚im Allgemeinen‘ im Bankwesen gelten sollten.

Wollte man den Ansprüchen, die ein Dialog an uns stellt, genüge tun, müsste dieser Argumentationsprozess solange fortgeführt werden, bis ein Konsens zu einer Antwort auf die Ausgangsfrage gefunden ist. Manchmal finden Teilnehmer einen solchen Konsens, manchmal nicht. Im Fall der Bürgschaft haben die Bankiers zwar einen klaren Konsens gefunden. Aber das war nicht ganz einfach.

Der Gesprächsleiter

Ich möchte nun kurz etwas zu den Aufgaben und Kompetenzen des Gesprächsleiters sagen.¹⁰ Im Allgemeinen versucht er die Teilnehmer zu einer Gesprächshaltung zu bewegen, die einem Dialog entspricht. Darüber hinaus achtet er darauf, dass fortwährend eine Verknüpfung zwischen dem Allgemeinen und dem Konkreten hergestellt wird. Ich habe schon darauf hingewiesen, dass der oben skizzierte Gesprächsverlauf ziemlich schematisch ist: In der Praxis gehen Informations- und Argumentationsphase ständig durcheinander. Was dazu führt, dass Aussagen von Teilnehmern meist vieldeutig sind; häufig ist es nicht unmittelbar deutlich, ob jemand nun ein Argument zu einem (nicht näher bezeichneten) Standpunkt formuliert oder eine Bemerkung dazu machen will, was sich in dem Fall *faktisch* ereignet hat. Ich meine damit Folgendes.

Wenn die Untersuchungsfrage vorliegt, machen Teilnehmer dazu fast nie Aussagen wie: ‚Nein, unter diesen Vorwänden darf man den Teilhaber nicht unterschreiben lassen, denn man darf nicht lügen‘. Es ist viel üblicher, dass jemand sagt: ‚Dann lügst du aber, wenn du das machst.‘ Was er sagen will, ist nicht sofort klar, auch dann nicht, wenn man den Kontext des Gesprächs kennt. Meint er ‚Das ist gelo-

10 Auf die Fertigkeiten, über die der Gesprächsleiter verfügen muss, gehe ich hier nicht ausführlich ein. Einige Hinweise auf solche Fertigkeiten finden sich in Kessels 2001, S.204-219. Auf die sokratische Haltung, die ein sokratischer Gesprächsleiter sich zu Eigen machen muss, wird weder hier noch dort näher eingegangen.

gen und das darf man nicht und *deshalb* darf der Bankier die Bürgschaft unter diesen Vorwänden nicht unterzeichnen lassen? Oder will er damit nur die Aufmerksamkeit auf die Tatsache lenken, *dass* hier gelogen wird? Oder ist noch etwas Drittes gemeint?

Die Kunst des Gesprächsleiter ist es nun, diese beiden Dinge ständig auseinander zu halten. Damit geht einher, dass er die unterschiedlichen Beiträge ständig auf zwei Aspekte hin taxiert: Was könnte dieser Teilnehmer auf faktischer Ebene meinen und was könnte er auf argumentativer Ebene meinen? Es ist wohl deutlich geworden, dass das keine geringe Aufgabe ist, wenn sechs oder sieben Personen miteinander sprechen, erst recht nicht, wenn das Gespräch mehrere Stunden dauert.

Der Gesprächsleiter:

- sorgt dafür, dass den Teilnehmern Raum gewährt wird, um sich zu äußern;
- bittet die Teilnehmer, ihre Beiträge gegenseitig zusammenzufassen;
- ermuntert dazu/fordert dazu auf, Fragen zu stellen statt Position zu beziehen;
- konfrontiert Teilnehmer mit ihren eigenen Auffassungen;
- fordert Konkretisierungen abstrakter Betrachtungen;
- weist Teilnehmer auf mögliche Widersprüche hin.

Welche Schwierigkeiten begegnen einem Gesprächsleiter darüber hinaus? In der Startphase sollte er darauf achten, dass eine gute Ausgangsfrage gewählt wird. Das bedeutet vor allem, dass in ihr nicht schon zu viele unterschiedliche Termini enthalten sein dürfen; es sollte zudem eine Frage sein, die sich durch Nachdenken beantworten lässt, eine nicht-empirische Frage also. Ein ungeübter Gesprächsleiter macht dabei schnell Fehler.

In der Informationsphase spielen von Anfang an die Untersuchungsfertigkeiten ‚Fragen stellen‘ und ‚zuhören‘ eine große Rolle. Denn der Beispielfall wurde schließlich auf der Grundlage dessen ausgewählt, was in wenigen Minuten über ihn erzählt wurde. In Hinblick auf die Ausgangsfrage haben die Teilnehmer zu dem Zeitpunkt noch lange kein vollständiges Bild von der Situation. Daher muss der Gesprächsleiter darauf achten, dass die Teilnehmer sich

eine gute Vorstellung von dem machen können, was in dem Fall genau passiert ist. Meist ist hier ein gewisser ‚Zwang‘ von Seiten des Gesprächsleiters nötig. Denn Teilnehmer haben oft die Tendenz, alle möglichen Meinungen, Ideen, praktischen Tipps und Überzeugungen vorzubringen, bevor sie sich in den Fall vertieft haben. Das kann zu Aussagen führen wie:

- *Meiner Meinung nach solltest du die ganze Sache einfach dem Managementteam vorlegen.*
- *Soweit hättest du es nie kommen lassen dürfen.*
- *Du musst mal allein mit diesem Teilhaber reden.*
- *Wieso bist du so sicher, dass das Unternehmen nicht mehr lebensfähig ist?*
- *Du musst dafür sorgen, dass du nach außen hin gut dastehst.*
- *Hier spielt es eine große Rolle, dass die Kommunikation innerhalb der Bank nicht gut läuft.*

Es ist die Aufgabe des Gesprächsleiters, solchen Aussagen ‚entgegenzuwirken‘, aber selbstverständlich nicht durch Aussprechen eines Verbotes. Denn das ist weder motivierend noch lehrreich. Der Gesprächsleiter sollte *deutlich machen*, wie fruchtbar das Gespräch werden kann, wenn man zuhört und Fragen stellt. Und daran anknüpfend die Teilnehmer auffordern, die gleichen Untersuchungsfertigkeiten zu nutzen. Im Folgenden möchte ich illustrieren, wie er auf die erste der oben genannten Bemerkungen eingehen könnte.

Teilnehmer (T): Ich bin der Meinung, man sollte die ganze Sache einfach dem Managementteam vorlegen.

Gesprächsleiter (G): Warum sollte man das deiner Meinung nach tun?

T: Weil es eine so heikle Frage ist; so eine Entscheidung fällt man besser nicht allein.

G: Welche Entscheidung?

T: Ob man auf das Finanzierungsgesuch eingeht oder nicht.

G: Du meinst also, dass du die Frage, ob man eine weitere Finanzierung gewähren sollte oder nicht, mit dem Managementteam besprechen würdest?

T: Ja.

G (an den Beispielgeber B): Hast du daran gedacht, die ganze Sache dem Managementteam vorzulegen?

B: Nein, eigentlich nicht. Denn es war mein Fehler, dass die Bürgschaft noch nicht unterzeichnet war. Ich wollte damit lieber nicht rusrücken. Außerdem waren einige Mitglieder des Managementteams der Meinung, wir hätten die Finanzierung schon viel eher kappen sollen. Für sie wäre das eine zusätzliche Genugtuung gewesen. Dieses Vergnügen gönnte ich ihnen nicht. Mein Problem bestand nicht darin, ob ich die Finanzierung fortführen sollte oder nicht. Ich hatte mich schon entschieden, das nicht zu tun. Das Problem bestand darin, dass die Bank 120.000 Euro verlieren würde, wenn die Finanzierung gekappt würde. Wie sollte ich das verhindern? Das war mein Problem.

G (zu T) Du hast gerade gesagt, du würdest die ganze Sache dem Managementteam vortragen. Würdest du das jetzt auch noch tun, angesichts dessen, was B gesagt hat.

T: Nein, wenn die Situation so aussähe, würde ich es auch nicht tun.

G: So sieht die Situation aus.

Es ist sehr wichtig, dass der Gesprächsleiter seine eigene Ansicht für sich behält. Er sollte seine ganze Aufmerksamkeit ausschließlich darauf richten, dass eine Verständigung zwischen den Teilnehmern zustande kommt. Das ist deshalb besonders schwierig, weil er sich natürlich dennoch andauernd in den besprochenen Fall vertiefen muss. Denn sonst würde das Gespräch für ihn unverständlich. Das kann in extremen Fällen dazu führen, dass er versuchen muss, Verständnis für einen Standpunkt der Teilnehmer aufzubringen, mit dem er inhaltlich nicht einverstanden ist. Um all diesen Schwierigkeiten die Stirn bieten zu können, braucht man eine gewisse Schulung im Bereich der Ethik, der Argumentationslehre und der (formalen und informellen) Logik.¹¹

11 Wer sich auf dem Gebiet der Argumentationslehre ein wenig vervollkommen will, lese van Eemeren, Grootendorst und Kruijer 1987, van Eemeren und Grootendorst 1989 und 1997. Eine Vorbildung im Bereich der Argumentationslehre spielt dann eine noch größere Rolle, wenn der Gesprächsleiter im Anschluss an das Gespräch ein Argumentationsschema anfertigt, in dem er Pro- und Kontraargumente noch einmal Revue passieren lässt. Um ein solches Schema zu erstellen, siehe Naess 1978, S.100-119. Um auf dem Gebiet der Logik heimisch zu werden, kann W. de Pater und R. Vergauwen 1992 gute Dienste leisten.

4. Dialog in der Praxis

Nach dieser skizzenhaften Darstellung des Sokratischen Gesprächs möchte ich nun zeigen, was die Teilnehmer aus ihm lernen und was sie mit dem Erlernten später anfangen können. Denn, wenn man wirklich von Lernen sprechen will, sollte das erworbene Wissen und Können auch zu einer bestimmten Verhaltensänderung führen. Bei der Darstellung dieser Lerneffekte habe ich zwei Entscheidungen getroffen, die ich hier nicht unerwähnt lassen möchte.

Zum einen kommen nur drei Personen zu Wort, obwohl in Vorbereitung des Artikels sieben Teilnehmer (aus verschiedenen Profit- und Non-Profit-Organisationen) interviewt wurden. Die Lernerfahrungen dieser drei Personen waren, obwohl sie tiefer gingen, doch auch für die anderen Interviewpartner repräsentativ. Die Unterschiede in der Lernerfahrung sind höchstwahrscheinlich darauf zurückzuführen, dass die Dreiergruppe an einer Reihe von acht Sokratischen Gesprächen teilgenommen hat, die alle etwa dreieinhalb Stunden dauerten, während die vier anderen an einem oder zwei Gesprächen von ungefähr vier Stunden teilnahmen.

Die zweite Entscheidung betrifft die beschriebene Anzahl von Veränderungen, die diese drei Interviewpartner in ihrer Organisation in Gang gesetzt haben; aus ihr ist, auch in Hinsicht auf den Umfang dieses Artikels, eine Auswahl getroffen worden. Ich habe mich ausdrücklich dafür entschieden, die Effekte nicht in ihrer ganzen Bandbreite auszumessen, sondern das Sokratische Gespräch als Lernprozess vor allem in seiner Tiefenstruktur darzustellen.

Die drei Personen, die im Folgenden zu Wort kommen, heißen Snoeck, Gevers und de Jong. Sie haben innerhalb eines Fortbildungsprojekts einer Bank zusammen mit drei weiteren Personen an einer Reihe von acht Sokratischen Gesprächen teilgenommen. Bei diesen acht Zusammenkünften, zwischen denen jeweils ein Zeitraum von drei bis vier Wochen lag, wurden vier Fälle besprochen; jedem Fall wurden zwei Sitzungen gewidmet und jeder Fall diente als Untersuchungsmaterial für eine andere Ausgangsfrage.¹²

12 Diese Gespräche fanden unter der Leitung von Jos Kessels statt.

Snoeck ist Direktor einer Bank. Er hat den oben erwähnten Fall in ein Sokratisches Gespräch eingebracht. Er ist also derjenige, der in der Praxis eine Entscheidung über die Bürgschaft von 120.000 Euro fällen musste. Über sich selbst sagt Snoeck: „Von Natur aus neigte ich dazu, überzeugend zu konferieren. Ich brachte einen Vorschlag ein, über den wurde dann geredet; es wurden einige Fragen dazu gestellt, aber dann ging das doch so in Ordnung“. Nach seiner Teilnahme an einem Sokratischen Gespräch hat sich etwas an seiner Art des Zuhörens verändert. Wenn jemand ihm jetzt eine Antwort auf eine Frage gibt, stellt er eine *weitere* Frage. Beispielsweise: ‚Willst du sagen, dass ...?‘ oder ‚Verstehe ich dich richtig, wenn ich dich so zusammenfasse ...?‘ In seiner Organisation hat er Veränderungen in Gang gebracht, die damit zusammenhängen. In den Sitzungen des Managementteams hat er beispielsweise eine ‚Meinungsrunde‘ eingeführt, in der jeder seine Meinung zu einem bestimmten Thema sagen kann, am Besten von Argumenten gestützt. Alles wird protokolliert und in der anschließenden Sitzung versucht man, zu einer Entscheidung darüber zu kommen.

Rederaum schaffen

Snoeck:

Es geht in der Meinungsrunde um konzeptionelle Dinge, etwa darum: ‚Wie lange stellt man sich weiter hinter einen Kunden?‘ Kürzlich war einer unserer Kunden in finanziellen Schwierigkeiten. Aus Perspektive der Bank war es nicht mehr vertretbar, ihn weiter zu finanzieren. Darüber haben wir im Managementteam geredet. Sollten wir uns weiter hinter den Kunden stellen oder waren wir der Ansicht, es sei nun genug? Dazu sollte jedes Mitglied des Managementteams seine Meinung äußern. Ohne dass gesagt wurde: ‚Ja, aber das geht doch gar nicht, damit bin ich nicht einverstanden.‘ Jeder bekam Gelegenheit dazu, seine Meinung vorzubringen. So wird das auch im Sokratischen Gespräch gemacht, das hat mich stark angesprochen. So kommt von den Teilnehmern viel mehr zutage. Es entsteht eine bessere Grundlage für den Entscheidungsprozess. Jeder hat das Gefühl, dass er einen eigenen Beitrag geleistet hat und respektiert wird. Dadurch ist die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe gewachsen; man hört sich besser zu und stellt sich mehr Fragen. Es macht

viel mehr Spaß. Letztlich versuchen wir, durch den Austausch von Argumenten zu einem Konsens zu kommen, bis zu dem Punkt, an dem wir uns wirklich darüber einig sind, was wir tun werden.

Eine Meinungsrunde, wie Snoeck sie hier beschreibt, scheint einfach durchführbar, aber sie ist zum Scheitern verurteilt, wenn es keinen Gesprächsleiter gibt, der die Zügel fest in Händen hält. Denn für die Teilnehmer ist es alles andere als einfach, dieses Diskussionsverbot zu befolgen. Angesichts dessen, was im zweiten Abschnitt über den Dialog gesagt wurde, kann man eine solche Meinungsrunde auch als die Ausgestaltung einer Mindestbedingung eines Dialogs auf organisatorischem Niveau betrachten: Sie schafft Raum, um miteinander zu reden. Da es in dieser Meinungsrunde nicht beim Zusammentragen bloßer Meinungen bleibt, sondern von den Teilnehmern auch erwartet wird, dass sie Argumente für diese benennen, erreicht man zudem, dass ihre Standpunkte (nicht zuletzt für sie selbst) verständlicher werden.

Das Beispiel, das Snoeck nennt, verdeutlicht in seiner Einfachheit, welche Schwierigkeiten sich in einem Gespräch über ethische Fragen, wie etwa der Frage ‚Sollten wir uns weiterhin hinter diesen Kunden stellen?‘, auf tun können. In gewisser Hinsicht war das Problem nämlich klar, eine weitere Finanzierung war ‚eigentlich nicht vertretbar‘. Andererseits fragte man sich aber, ob der Kunde nicht *doch* noch unterstützt werden sollte. In der Praxis überschneiden sich solche finanziellen und ethischen Sachverhalte ständig und sie sind schwer voneinander zu trennen. Jedenfalls muss ein Sachverhalt nicht, wie viele glauben, erst auf finanziell vertretbare Weise geregelt sein, bevor man ethisch daran ansetzen kann (‚erst kommt das Fressen und dann kommt die Moral‘).

Ein Gespräch scheitert oft an dieser Verflechtung von Ethik und Praxis, von Geld und Moral; finanzielle und ethische Argumente purzeln kunterbunt durcheinander. Wenn Gesprächspartner diese Aspekte nicht sorgfältig voneinander trennen können, hat sich ein solches Gespräch binnen weniger Minuten vollkommen festgefahren. Und wenn sie vor allem darauf aus sind, deutlich zu machen, dass sie Recht haben, lässt das die Sprachverwirrung nur noch mehr anwachsen. Um in einer solchen Situation zu einem fruchtbaren Gespräch zu kommen, bedarf es einer Gesprächshaltung, die sich

von der normalen deutlich unterscheidet, denn „in Kampfhaltung kann man nicht tanzen“.

Was für die genannte Verflechtung von Ethik und Praxis gilt – ethische Beschlüsse werden nicht in einem finanziellen Vakuum gefällt –, trifft auch für die Aneignung einer veränderten Gesprächshaltung zu. Sie bleibt nämlich nicht folgenlos für die Auffassung, die man von seiner eigenen Praxis hat: Eine andere Gesprächshaltung impliziert eine andere professionelle Haltung. Wie Snoeck und Gevers durch die Teilnahme an einem Sokratischen Gespräch zu einer anderen *untersuchenden Gesprächshaltung* kamen, sehen wir im folgenden Abschnitt. Ich will hier zunächst deutlich machen, was eine solche Dialoghaltung, in der man auf Diskussionen verzichtet, in der Praxis bedeutet.

Von Überzeugen zu Untersuchen

Gevers:

Ich glaube, ich bin ein ehrgeiziger Mann. Ich bin verantwortlich für eine Bank mit achtzig Mitarbeitern. Ich finde es schön, diese Bank zu leiten. Ich will das Beste für meine Mitarbeiter und die Bank, aber wenn ich ganz ehrlich bin, war es doch so, dass ich in Diskussionen oft Bestätigung für meinen Standpunkt gesucht habe. Ich achtete vor allem auf Leute, die scheinbar meiner Meinung waren. Meine Grundhaltung war die: ‚Ein Direktor muss alles wissen‘. Man liest viele Artikel, und man muss Bescheid wissen, dazu war man da ... Na ja, nach diesem Sokratischen Gespräch sehe ich das ganz anders; und ich muss ehrlich sagen, dass ich das Leiten eines solchen Managementteams nun viel angenehmer finde als vorher. Denn ich gehe es viel entspannter an. Ich bin immer noch ehrgeizig, aber ich höre den Leuten zu; denn vielleicht haben sie doch etwas zu erzählen, an das ich nicht gedacht habe. Das betrachte ich nicht als Mangel. Nein, ich sehe es so, dass wir die Dinge gemeinsam bedenken, ich sehe es als eine Bereicherung an. Man bekommt viel mehr aufs Tapet. Man merkt, dass man Konzeptionen gemeinsam festlegt. Es entsteht etwas viel Solideres.

Gevers setzt hier die Diskussionshaltung scharf gegen die Dialoghaltung ab. Früher hatte er eine Gesprächshaltung, die seiner Berufsauf-

fassung, dass ein Direktor ‚alles wissen muss‘, entsprach. Ein Direktor aber, der alles zu wissen glaubt, wird sich in einer Sitzung natürlich darum bemühen, die *anderen* zu überzeugen; er diskutiert.

Nachdem er an den Sokratischen Gesprächen teilgenommen hatte, hat Gevers diese Diskussionshaltung offenbar aufgegeben, und auch seine Berufsauffassung hat sich geändert: Er hört besser zu und betrachtet es nicht länger als Makel, etwas nicht zu wissen. Und diese Haltung führt weder zu einem lähmenden Gefühl der Unwissenheit noch zu einer kritiklosen Aufgeschlossenheit für alle möglichen Ideen, sie bewirkt vielmehr eine angenehmere Art des Arbeitens und eine konzeptionelle Verbesserung.

In der Praxis sieht das etwa folgendermaßen aus. Gevers bemüht sich, ebenso wie Snoeck, darum, dem Dialog in der Organisation einen Platz einzuräumen. Als Vorsitzender der Sitzungen des Managementteams hat er dafür gesorgt, dass in jeder Sitzung anderthalb Stunden (!) darauf verwandt werden können, was er ‚inhaltliche Diskussion‘ nennt. Das Thema kann von der Organisation eines Betriebsfestes bis zur Frage gehen, ob die Bank sich zu einem bestimmten Problem öffentlich politisch äußern soll. Meist besteht keine praktische Dringlichkeit zu einem Gedankenaustausch über ein solches Thema, aber man ist doch der Auffassung, dass über eine bestimmte Frage einfach ‚einmal nachgedacht werden sollte‘. Häufig kommen dabei Themen zur Sprache, über die sonst gar nicht gesprochen würde. Wie etwa Folgendes.

Explizieren stillschweigenden Wissens

Gevers:

Bei uns arbeitet jemand, der seinen Job nicht gut erledigt. Die Situation bestand schon längere Zeit. Es gäbe zwar ständig, aber darüber wurden keine Entscheidungen getroffen. Das habe ich mit dem Managementteam besprochen. Ich fragte: ‚Was stimmt denn nicht mit Bernd Scholten? Was ist denn jetzt mit ihm? Was sind denn nun die Plus- und Minuspunkte dieses Typs? Wie kommt es denn, dass es so schlecht läuft, und wie können wir daran etwas ändern?‘ Einige hatten das Gefühl, dass er intrigant sei. Das sagten sie ganz offen. Das ist natürlich ein heftiger

Vorwurf. Also fragte ich: ‚Wie denn? Was tut er denn?‘ So sind wir das ganz konkret angegangen und dabei kamen einige Dinge ans Licht, die sonst nicht zum Vorschein gekommen wären. Sonst brodelte es immer weiter, bleibt es unterschwellig.

Eine untersuchende Gesprächshaltung macht es offenbar möglich, bisher unbesprochene Probleme zur Sprache zu bringen. Damit wird Wissen *explizit gemacht*, das in einer Organisation schon vorliegt; in der eben beschriebenen Situation gab es beispielsweise allerlei Meinungen und Einschätzungen zum Verhalten des Angestellten (es gärte). Wenn man solche Beurteilungen expliziert, bringt man das in einer Organisation diffus vorhandene ‚Wissen‘ darüber, was es heißt, ‚seinen Job gut zu erledigen‘, ans Licht. Mit ihm kann man dann ein Konzept und eine Vision entwickeln.

In Gevers Vorgehensweise lassen sich einige subtile Fertigkeiten erkennen, die zu einer untersuchenden Gesprächshaltung gehören. Zunächst wird ein *Gesprächsthema formuliert*. Auf diese Weise wird das vage ‚es gärte‘ in eine klare Frage ‚Was stimmt denn nicht mit Bernd Scholten?‘ transformiert. Im anschließenden Gespräch wird mit der scheinbar einfachen Technik des *Nachfragens* eine abstrakte ethische Diskussion gewissenhaft vermieden. Und genau das fordert die Praxis, denn über allgemeine Fragen wie ‚Darf man intrigant sein?‘ oder ‚Wollen wir intrigante Mitarbeiter beschäftigen?‘ wird im Managementteam wahrscheinlich keine Uneinigkeit bestehen. Außerdem würde ein derartig abstraktes Statement auch nichts bewirken. Denn die Frage mit praktischer Relevanz heißt hier: ‚Ist diese Person intrigant?‘ Durch den Einsatz der genannten Dialogfertigkeiten werden die Mitglieder des Managementteams regelrecht dazu gezwungen, *Argumente anzuführen*: Warum bezeichnen sie diesen Mitarbeiter als ‚intrigant?‘ Einer abstrakten Formulierung wie ‚seinen Job gut erledigen‘ wird auf diese Weise ein konkreter Inhalt verliehen. Diese Art miteinander zu reden wird im Folgenden noch weitergehend illustriert.

Gemeinsame Vision

Gevers:

Was ich als Vorsitzender des Managementteams tue, ist Folgendes. Es entwickelt sich ein Diskussionspunkt und ich lasse das zunächst einmal laufen. Denn Mitarbeiter engagieren sich leidenschaftlich für ihren Bereich und beginnen miteinander zu diskutieren. Es geht kreuz und quer, es sind Emotionen im Spiel, jeder hat sein eigenes Interesse daran. Und in einem bestimmten Moment gehen wir dann zu einer Fragestellung über. Ich sage dann: ‚Ich habe nun gehört, was du gesagt hast, du denkst also, dass es so laufen soll. Warum?‘ Regelmäßig bringe ich dann die Pro- und Contra-Argumente aufs Flipchart. Es wird auch sofort mitprotokolliert. Dann lassen wir es sacken und kommen in der nächsten Teambesprechung darauf zurück.

Das Gespräch ist strukturierter und es wird besser nachgefragt, wir fragen einander mehr: ‚Was meinst du damit, was steckt dahinter, und wie kommst du auf die Idee?‘. Wir reden also besser miteinander! Als ich die Teammitglieder vor einiger Zeit fragte, was sie von unserer Art zu konferieren hielten, sagten sie, es lief besser. Sie wussten nicht, woran es lag, aber sie fanden, dass sie gut miteinander diskutierten.

Wir fassen schnellere aber auch bessere Beschlüsse. Man muss sich wirklich mal ansehen, wie gut man Bescheid weiß, wenn man andert-halb Stunden über ein einziges Thema redet! Wir haben in den vergangenen Monaten einige essentielle Beschlüsse gefasst, für die wir auf herkömmliche Art und Weise wohl ein Jahr gebraucht hätten. Es sind ‚bessere‘ Beschlüsse, weil sie inhaltlich besser sind. Wenn ich die Mitarbeiter nach einem Monat noch einmal frage, warum damals ein bestimmter Beschluss gefasst wurde, dann wissen sie das immer noch. Er ist also besser untermauert.

Vorhin habe ich von Gevers' früherer Berufsauffassung gesprochen – der Direktor muss alles wissen. Für jemanden, der diese Auffassung vertritt, ist ein Entscheidungsgremium ein verzögernder Faktor tatkräftigen Auftretens. Daher konstatiert Gevers auch mit Erstaunen, dass Beschlüsse nun *schneller* gefasst werden! Auch dann, wenn es um ‚essentielle‘ Beschlüsse geht. So ist es kürzlich gelungen, ein klares und vertretbares Programm für Angestellte zu formulie-

ren, die ihren Job nicht gut erledigen. Früher war man in einem solchen Fall wie die Katze um den heißen Brei herumgeschlichen. Der Mangel wurde zwar konstatiert, aber es wurden keine Lösung oder nur Zwischenlösungen gefunden. Durch den Einsatz von Dialogtechniken, wie dem Formulieren eines Gesprächsthemas, Zuhören, Nachfragen und dem Sammeln von Argumenten, hat sich das Managementteam nun für ein halbjähriges ‚Mobilitätsprojekt‘ für solche Angestellte entscheiden können, die ‚den Anschluss verpasst haben‘. In diesem Projekt wird, in Zusammenarbeit mit einem Vermittlungsbüro, nach anderen, neuen Möglichkeiten gesucht. „Diese Lösung wurde gewählt“, sagt Gevers, „weil wir unseren Kunden einen guten Service bieten wollen. Daher können wir keine Mitarbeiter haben, die ihren Job nicht erledigen. Wir haben aber auch eine Verantwortung für unsere Mitarbeiter. Wir wollen mit ihnen nach einer *guten* zukünftigen Aufgabe suchen.“

Wir sehen hier, wie in der Praxis über so etwas wie ‚vertretbare Personalpolitik‘ nachgedacht und gesprochen wird. Das Managementteam von Gevers’ Bank befasste sich in erster Linie nicht mit dem Formulieren allgemeiner ethischer Ausgangspunkte für eine gute Personalpolitik, sondern schärfte das ethische Urteilsvermögen an konkreten Beispielen (denken Sie dabei an das bereits genannte Beispiel des Mitarbeiters Bert Scholten, der seinen Job nicht gut erledigte). Leider hält man das oft für überflüssig. In vielen Organisationen lebt deshalb die Auffassung fort, es käme vor allem darauf an, allgemeine Regeln zu formulieren.

Daher liegt in manchem Direktionsbüro *ein Moralkodex* in der Schublade. Oft weiß jedoch niemand mehr von der Existenz dieses Kodex. Da er *in abstracto* entwickelt wurde, ohne allzu viel darauf zu achten, wie man in der Praxis damit umgehen sollte. Es ist schließlich eine Sache, allgemeine ethische Regeln für eine vertretbare Personalpolitik zu entwickeln, eine ganz andere ist es, eine solche Regel in der Praxis anzuwenden. Dazu braucht man ein gewisses Geschick dafür, die Praxis durch eine moralische Brille zu ‚lesen‘. Wenn Mitglieder einer Organisation nicht mit Hilfe eines Dialoges zu einem gewissen Maß an Übereinstimmung darüber kommen können, wie eine allgemeine Regel angewendet werden soll, ist das Formulieren allgemeiner ethischer Fixpunkte ziemlich sinnlos.

Im weiteren Verlauf haben wir gesehen, was der Einsatz von Dialogfertigkeiten bewirken kann. Es zeigt sich, dass es *sehr wohl* möglich ist, zu gemeinsam untermauerten Beschlüssen über Fragen zu kommen, die zuvor unbesprochen liegen blieben. Und das sind im Allgemeinen Fragen mit einer ethischen Komponente. Dialogfertigkeiten ermöglichen es den Mitgliedern einer Organisation, eine Kultur zu erschaffen, in der ein ethischer Dialog stattfinden kann, eine Kultur, in der ethisch vertretbares Handeln eine Überlebens- und Entwicklungschance hat.

Im folgenden Abschnitt möchte ich auf die Frage eingehen, wieso Teilnehmer an einem Sokratischen Gespräch auf diese doch recht einschneidende Weise mit Dialogfertigkeiten zu arbeiten beginnen. Wie kommt es, dass jemand, nachdem er ein Gespräch über einen Fall wie den der Bürgerschaft (im ersten Kapitel) geführt hat, auf einmal eine Menge seiner kostbaren Zeit für den Gedankenaustausch im Managementteam reserviert? Zudem noch über Themen, die keine unmittelbare praktische Bedeutung haben? Wie kommt es, dass Snoeck und Gevers auf einmal eine andere Gesprächshaltung haben, ja sogar eine andere professionelle Haltung?

5. Das Sokratische Gespräch als Lernfeld

Sowohl Snoeck als auch Gevers sind davon überzeugt, dass ihre untersuchende und aufmerksame Haltung unmittelbar aus der Teilnahme an Sokratischen Gesprächen hervorgeht. Sie werden dazu gleich zu Wort kommen.

Ein anderer Teilnehmer an derselben Gesprächsreihe ist Herr de Jong. Auch er arbeitet daran, das Gelernte in der Praxis umzusetzen. Wie er das tut, ähnelt deutlich dem, was wir oben bereits beschrieben haben. Er leitet Sitzungen auf andere Art, macht explizitere ethische Erwägungen im Umgang mit Kunden, führt Gespräche über Arbeitsabläufe auf eine andere Art und Weise usw. Die wichtigste dieser Veränderungen ist für ihn das bessere Zuhören und die größere Offenheit für das, was andere sagen. Auch er sieht einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen dieser neuen Gesprächshal-

tung und seiner Teilnahme am Sokratischen Gespräch. Wie ist dieser Lerneffekt entstanden?

Relevante Fragen

De Jong:

Die Offenheit anderen gegenüber und das Zuhören während dieser Gespräche ist eine aktive Handlung. Es ist etwas anderes, als ein Buch darüber zu lesen oder an einem Seminar oder einem eintägigen Workshop teilzunehmen. Es wird nicht nur davon erzählt: man macht es auch! Man beschäftigt sich sehr intensiv mit diesem Gespräch und mit den anderen: ‚Warum ist jemand dieser Meinung? Kann er das noch einmal klarer sagen? Was steckt dahinter?‘ Es ist nun ein Jahr her, aber ich habe den besprochenen Fall, Teile der Diskussion und ganze Argumentationen noch recht deutlich vor Augen. Man beschäftigt sich so intensiv damit, dass sich das Zuhören einfach einbürgert. Man nutzt es anschließend auch leichter. Ich muss dann aber auch sagen, dass es sehr schwierig ist.

Der Fall von Snoeck war für mich so interessant, weil ich auch mit ähnlichen Fällen zu tun habe. Die Analyse dieses Falls gab mir sehr zu denken. Über die ganze ethische Seite, die bei dieser Art von Problemen eine Rolle spielt, habe ich sehr viel nachgedacht.

De Jong sagt hier eigentlich ‚nur‘, dass er im Sokratischen Gespräch in einen wirklichen Dialog verwickelt war und dass er sich dabei die Dialogfertigkeiten zu Eigen gemacht hat. Das klingt sehr nahe liegend. Aber einen wirklichen Dialog kann man nicht simulieren! Menschen kommen erst dann miteinander in einen Dialog, wenn eine Frage vorliegt, die *für sie relevant ist*. Ein Dialog ist keine Zuhör-Übung, in einem Dialog *wollen* wir wirklich zuhören, weil es um etwas Wichtiges geht. Daher eignen sich viele ‚Zuhör-Übungen‘, in denen die Kursteilnehmer sich zu beliebigen Themen befragen, nicht dazu, eine wirklich untersuchende Haltung einzuüben. Solche Übungen sind nützlich, wenn man lernen will, wie man geschickt Informationen erfragt; aber das ist etwas anderes als das Einnehmen einer untersuchenden Haltung.

In der Reihe von Sokratischen Gesprächen, an denen de Jong, Gevers und Snoeck teilnahmen, waren alle Teilnehmer Bankiers. Deshalb war die Ausgangsfrage auf ihre Berufspraxis zugeschnitten und die besprochenen Fälle kamen aus demselben Bereich. Kurzum, es ging um etwas, es kamen Themen zur Sprache, die für sie relevant waren. Es gab einen echten Fall, mit allen Details, die die Wirklichkeit nun einmal mit sich bringt. Und dabei wurde die Frage gestellt: ‚Was würdest du in diesem Fall tun?‘ Das Gespräch war alles andere als unverbindlich, die Teilnehmer waren mit ganzem Einsatz beteiligt, mit ihrer Erfahrung und ihrem Sachverstand, mit ihren persönlichen und professionellen Normen. Ein Sokratisches Gespräch unterscheidet sich daher genauso von einem Rollenspiel oder einer Zuhör-Übung wie Bergsteigen vom Betrachten eines Naturfilms. Ein Sokratisches Gespräch entspricht genau *dem*, was in der Praxis stattfinden könnte; einem Gespräch, das bis zum Letzten ausgefochten wird.

So haben es auch Snoeck und Gevers erlebt. Von Letzterem wurde in zwei Sitzungen von jeweils vier Stunden ein Fall besprochen. In diesem Gespräch ging es um die Frage ‚Soll die Bank in gesellschaftlichen Diskussionen Position beziehen?‘ Er hat das auf ganz besondere Weise erlebt.

Einander etwas zu sagen haben

Gevers:

Ich habe einen Fall eingebracht. Ich habe gut darüber nachgedacht und mein Standpunkt war der, dass die Bank in dieser besonderen Situation keine Position zur gesellschaftlichen Diskussion beziehen sollte. Nun ja, das war eine mächtige Erfahrung für mich. Denn ich schilderte den Fall und die Teilnehmer stellten mir kritische Fragen dazu. Ich war schließlich doch verwirrt. Ich glaubte, ich hätte meinen Standpunkt genau vor Augen, aber durch die Fragen dachte ich irgendwann: ‚Mein Gott, da steckt aber auch was drin‘. Man will an seinem Standpunkt festhalten und gerät unter Druck; da entstehen ganz unterschiedliche Gefühle. Irgendwann fragt man sich: ‚Habe ich denn überhaupt schon darüber nachgedacht?‘.

Während des Gesprächs soll man zu einem Konsens kommen. Und das fand ich gerade schwierig, denn dann geht es um die Wurst. Man geht alles der Reihe nach durch und sagt: ‚Nun, wenn ich alles gegeneinander abwäge, komm ich zu dieser Aussage‘. Dann geht man sokratisch vor und man wird gelöchert und es werden einem kritische Fragen gestellt.

Das sind Erfahrungen von jemandem mit einer Diskussionshaltung, von jemandem, der die anderen davon überzeugen will, dass er Recht hat, damit aber keinen Erfolg hat. Gevers sagt auch, dass er zunächst an seinem Standpunkt festhalten wollte. Bis zu dem Punkt, an dem diese Gesprächshaltung nicht mehr ausreichte. Dann kamen ‚sehr unterschiedliche Gefühle‘ auf. Diese Erfahrung hat Gevers gelehrt, dass das Festhalten an der Diskussionshaltung gar nicht so fruchtbar ist. Genauer gesagt: Er erlebte die Unzulänglichkeit seiner Diskussionshaltung, da sie auf einem Scheinwissen basierte; es wurde ihm bewusst, dass er ganz und gar nicht ‚alles wusste‘. Er begann sich selbst zu fragen, ob er ‚überhaupt schon darüber nachgedacht hatte‘. Das ist für einen Bankier, der denkt, dass er als Bankier ‚alles wissen muss‘, eine schockierende Entdeckung. Der Wechsel von der Diskussionshaltung zur Dialoghaltung, vom Überzeugen zum Untersuchen, war für Gevers offensichtlich eine *Erfahrung* im Sokratischen Gespräch!

Snoeck formuliert diese Erfahrung, in der die Diskussionshaltung Schiffbruch erleidet, womöglich noch schärfer. Sein Fall der Bürgschaft wurde während zwei Sitzungen besprochen. In der beruflichen Praxis hatte Snoeck sich dafür entschieden, dem Teilhaber vorzugaukeln, dass er die Finanzierung vielleicht doch verlängern würde, obwohl er tatsächlich gar nicht vorhatte, ihn noch weiter zu finanzieren. Aber damit würde er erst nach der Unterzeichnung der Bürgschaft herausrücken. Auf diese Weise würde er der Bank den Verlust von 120.000 Euro ersparen und seinen eigenen Gesichtsverlust in der Bank vermeiden. Zu seinem Bedauern ging der Teilhaber übrigens auf seinen Vorschlag nicht ein. Auch für Snoeck war die Besprechung seines Falls ein außergewöhnliches Erlebnis.

Anerkennung der Gesprächspartner

Snoeck:

Ich habe meinen Fall eingebracht. Ich hatte bei der Entscheidung, die ich in dieser Situation gefällt hatte, nicht das Gefühl, etwas Verkehrtes zu tun. Ich hatte lange genug auf die Bürgschaft gewartet und oft genug darum gebeten.

Aber von den Teilnehmern des Gesprächs kamen sehr viele Argumente, über die ich nicht nachgedacht hatte. Mein erster Gedanke dabei war: ‚Also wirklich, das passt mir aber gar nicht, also beachte ich sie auch nicht.‘ Ich hörte dem zu, von dem ich dachte: ‚Der liegt auf meiner Linie!‘ Aber als ich von den Kollegen – und nicht zu vergessen dem Gesprächsleiter – befragt wurde, dachte ich: ‚Na ja, du kannst das nun schnell wegwischen, aber das ist reine Bequemlichkeit. Du bist dabei, dich zu verkriechen.‘ Mir ist davon ganz schön heiß geworden. Während der Gespräche kam ich dahinter, dass ich Scheuklappen aufhatte und mir dadurch die Argumente entgingen, die meine Gesprächspartner anführten. Du musst darauf eingehen, du musst etwas damit anfangen. Der Schweiß ist mir nachträglich dann doch ausgebrochen.

Bei Snoeck war die Veränderung der Gesprächshaltung an wirklich physische Phänomene gekoppelt; ihm wurde warm und der Schweiß brach ihm aus. Mit dieser Erfahrung hat Snoeck zuhören gelernt oder wiederum etwas genauer: er hat erlebt, dass er dabei war, ‚sich zu verkriechen‘, ‚Scheuklappen aufzuhaben‘. Das schien anfangs ‚reine Bequemlichkeit‘ zu sein, aber allmählich scheiterte diese Haltung doch. Die Diskussionshaltung, in der man dem, was andere sagen, nicht wirklich zuhört, genügte immer weniger. Vor allem weil Snoeck erkannte: ‚Du *musst* darauf eingehen, du *musst* etwas damit anfangen.‘ Das ist eine moralische Empfindung, er verspürte die Pflicht, dem zuzuhören, was seine Gesprächspartner ihm zu sagen hatten, um auf ihre Argumente einzugehen.

Aber wusste Snoeck denn noch nicht, dass man zuhören soll? „Doch, natürlich“, sagt er, „man geht schon mal zu einem Kurs und lernt dort, dass man zuhören soll. Aber hier habe ich es *selbst* erlebt, denn ich stand im Zentrum des Interesses. Jeder stellte mir Fragen und irgendwann stand ich mit meinem Standpunkt ganz alleine. Diese Erfahrung vergesse ich nicht mehr. Das ist der entscheidende Punkt.“

6. Zusammenfassung und Schussfolgerungen

Das Sokratische Gespräch ist eine Methode, die sich dazu eignet, Dialogfertigkeiten zu erlernen, denn offenbar beginnen Teilnehmer an einem Sokratischen Gespräch mit diesen Fertigkeiten in ihrer Berufspraxis zu arbeiten – da sie die Erfahrung gemacht haben, dass der Dialog der Diskussion vorzuziehen ist. Wenn sie bestimmten Elementen des Dialoges in ihrer Organisation Form verleihen, macht das offenbar Entscheidungsprozesse zu Fragen möglich, die vorher nicht fruchtbar thematisiert werden konnten. So kann das Sokratische Gespräch einen wesentlichen Beitrag zur Gestaltung einer Organisationskultur leisten, in der ethisch vertretbares Handeln eher die Regel als die Ausnahme ist, zu einer Organisationskultur, in der der Dialog, als wesentlicher Bestandteil ethisch vertretbaren Handelns, einen eigenen Platz hat.

In welchem Maße die beschriebenen Lerneffekte auftreten, hängt von einer ganzen Reihe von Dingen ab. Erstens soll es im Sokratischen Gespräch um eine Frage gehen, die für die Teilnehmer von wesentlicher Bedeutung ist, es muss ein Problem sein, das für sie relevant ist. Zweitens ist es wichtig, dass wenigstens ein paar Sitzungen von mehreren Stunden für das Gespräch zur Verfügung stehen. Am besten sollte zwischen ihnen zumindest ein Zeitraum von ein paar Tagen liegen. Der Gesprächsleiter sollte einiges an Wissen und Können mitbringen. Er soll über ‚Dialogfertigkeiten‘ verfügen, da er ‚vorführen‘ soll, welches Verhalten von den Teilnehmern erwartet wird, zudem soll er aber auch – besonders auf dem Gebiet der Logik und der Argumentationslehre – einigermaßen versiert sein.

Sind diese Bedingungen erfüllt, dann besteht die Chance, dass Teilnehmer aus einem Sokratischen Gespräch etwas mitnehmen, was sie als *positiv* erlebt haben: Aufmerksamkeit für das, was andere uns zu sagen haben, und den Wunsch, miteinander ins Gespräch zu kommen.¹³

13 Übersetzung dieses Beitrags aus dem Niederländischen von Bärbel Jänicke.

Literatuur

- Apel, Karl-Otto: Transformation der Philosophie. 2 Bde., Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1976.
- Ders.: Das Sokratische Gespräch und die gegenwärtige Transformation der Philosophie. In: Dieter Krohn u. a. (Hg.), 1989, S. 55-77.
- Boer, Th. de: Grondslagen van een kritische psychologie. Baarn: Ambo, 1980.
- Ders.: Pleidooi voor interpretatie. Amsterdam: Boom, 1997.
- Bolten, Hans: Ik doe wat ik zeg en ik zeg wat ik doe; een openbare Socratische oefening. In: Filosofie. Best: Damon, Juni/Juli 1997, S.46-48.
- Dillen, R. J. C.; Romme, A. G. L.: Leren door organisaties. In: M&O. Tijdschrift voor organisatiekunde en sociaal beleid, Mai/Juni 1995, S. 160-182.
- Eemeren, F. H. van; Grootendorst, R.: Redelijkheid in discussies. In: H. Parret, 1989.
- Dieselb. (Hg.): Studies over argumentatie. Amsterdam/Meppel: Boom, 1997.
- Eemeren, F. H. van; Grootendorst, R.; Kruiger, T.: Argumentatietheorie., Utrecht: Het Spectrum, 1978.
- Eemeren, F. H. van; Koning, W. K. B (Hg.): Studies over taalhandelingen. Meppel: Boom, 1981.
- Grice, H. P.: Logica en gesprek. In: F. H. van Eemeren; Koning, W. K. B., 1981.
- Gronke, Horst: Nelson, Husserl, Apel: Kontinuität der Letztbegründungsphilosophie. In: Reinhard Kleinknecht, Barbara Neißer (Hg.), 1994, S. 55-67.
- Ders.: Die Grundlagen der Diskursethik und ihre Anwendung im Sokratischen Gespräch. In: Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter (Hg.), 1996, S. 17-38.
- Heckmann, Gustav: Das sokratische Gespräch. Erfahrungen in philosophischen Hochschulseminaren. Hannover: Schroedel, 1981.
- Jacobs, S.; Jackson, S.: Argumentatie in alledaagse situaties: een gespreksanalytische benadering. In: F. H. van Eemeren; R. Grootendorst, 1997.
- Kessels, Jos: Dialectiek als instrument in de vorming van een lerende organisatie. In: M&O. Tijdschrift voor organisatiekunde en sociaal beleid, Sept/Okt 1994, S. 452-477.

- Ders.: Dialectische technieken; instrumenten voor reflectie. In: Opleiders in Organisaties. Capita Selecta – Lf. 22, Mai 1995, S. 3-51. Deventer: Kluwer Bedrijfswetenschappen, 1995.
- Ders.: Die Macht der Argumente. Die sokratisch Methode der Gesprächsführung in der Unternehmenspraxis. Weinheim und Basel: Beltz, 2001.
- Kim, D. H.: The Link between Individual and Organizational Learning. In: Sloan Management Review, Herbst 1993, S. 37-50.
- Kleinknecht, Reinhard; Neißer, Barbara (Hg.): Leonard Nelson in der Diskussion. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 1) Frankfurt am Main: dipa, 1994.
- Krohn, Dieter u. a. (Hg.): Das Sokratische Gespräch. Ein Symposium. Hamburg: Junius, 1989.
- Krohn, Dieter; Neißer, Barbara; Walter, Nora (Hg.): Diskurstheorie und Sokratisches Gespräch. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 3.) Frankfurt am Main: dipa, 1996.
- Luijk, H. van: Om redelijk gewin. Oefeningen in bedrijfsethiek. Amsterdam: Boom, 1993.
- Luijk, H. van; Schilder, A.: Patronen van verantwoordelijkheid. Schoonhoven: Academic Service, 1997.
- Naess, Arne: Elementaire argumentatieleer. Baarn: Ambo 1978.
- Nelson, Leonard: Gesammelte Schriften in neun Bänden. Hg. v. Paul Bernays, Willi Eichler (u.a.). Hamburg: Felix Meiner 1970-1977.
- Ders.: Von der Kunst, zu philosophieren. (1918). In: Leonard Nelson, 1970-1977, Bd. 1.
- Ders.: Die sokratische Methode. In: Leonard Nelson 1970-1977, Bd. 1.
- Ders. *De sokratische methode*. Eingeleit und herausgegeben von Jos Kessels., Meppel/Amsterdam: Boom, 1994.
- Nuchelmans, G.: *Geulinckx' regels voor een goed verstaander*. In: Flores Debitorum, Opstellen over Ethiek en Recht. Aangeboden aan R.A.V. van Haersolte. Zwolle: Tjeenk Willink, 1984.
- Parret, H. (Hg.): In alle redelijkheid. Standpunten over het denken, spreken en handelen van de redelijke mens. Meppel: Boom, 1989.
- Pater, W. de; Vergauwen, R.: Logica: formeel en informeel. Leuven: Universitaire Pers., 1992.
- Peursen, C. A. van: Verhaal & werkelijkheid. Een deiktische ontologie. Kampen: Kok Agora, 1992.

- Platon: Sämtliche Werke in 10 Bänden. Nach der Übers. von Friedrich Schleiermacher erg. durch Übers. von F. Susemihl u. a. hg. v. K. Kühler, Frankfurt am Main: Insel, 1991.
- Schein, F. H.: On Dialogue, Culture and Organizational Learning. In: *Organizational Dynamics*, 22, Herbst 1993, S. 40-51.
- Senge, Peter M.: De vijfde discipline. De kunst & praktijk van de lerende organisatie. Schiedam: Scriptum Management, 1992 (deutsch: Die fünfte Disziplin. Kunst und Praxis der lernenden Organisation. 4. Aufl., Stuttgart: Klett-Cotta, 1997).
- Swieringa, J.; Wierdsma, A. F. M.: Op weg naar een lerende organisatie. Over het leren en opleiden van organisaties. Groningen: Wolters Noordhoff Management, 1990.
- Taylor, Charles: Sources of the Self. The Making of the Modern Identity. Cambridge: University Press, 1989.
- Ders.: De malaise van de moderniteit. Kampen: Kok Agora, 1994.
- Veen, R. A.: Filosofie als gesprek. Een inleiding in de systematische wijsbegeerte. Utrecht: Spectrum, 1994.

Diskussionsforum und Praxisberichte

Horst Gronke/Uwe Nitsch

Dialog im Vollzug – Freies Denken im geschlossenen Raum

Sokratische Gespräche mit Langinhaftierten in der Justizvollzugsanstalt Tegel

Angeregt durch Berichte Peter Garretts über seine Prison Dialogues in englischen Hochsicherheitsgefängnissen, die Horst Gronke auf zwei Tagungen der Society for the Furtherance of Critical Philosophy in London gehört hatte, haben wir uns im Frühjahr 2000 entschlossen, einen ähnlichen Versuch mit der sokratischen Gesprächsmethode in Berlin zu machen. Zunächst planten wir zusammen mit unserem Kollegen Jörg Finzel von der kulturphilosophischen Initiative Kopfwerk Berlin, diese Gespräche in ein Gesamtkonzept zur Entlassungsvorbereitung zu integrieren. Ein aktueller Kontakt, den Uwe Nitsch mit einem Vollzugsbeamten der Justizvollzugsanstalt Berlin-Tegel (JVA Tegel)¹ fand, ermöglichte es uns jedoch, mit dem Sokratischen Gespräch² direkt in das Programm zur Betreuung und Beratung von Langinhaftierten in der Teilanstalt V (TA V) der JVA Tegel einzusteigen. Ab April 2000 bieten wir nun im Rahmen des von der Sozialpädagogischen Abteilung der JVA Tegel organisierten sozialen Entlassungstrainings vierzehntägig

-
- 1 Informationen zur Geschichte und Organisation der JVA sind in der CD-ROM „100 Jahre Justizvollzugsanstalt Tegel – 1898-1998“ enthalten. Einem Projekt der mediadesign in Zusammenarbeit mit der JVA Tegel. Hg. v. der Justizvollzugsanstalt Tegel, Projektleitung JVA: Lars Hoffmann. Vgl. dort besonders die Beiträge von Klaus-Dieter Blank und der Redaktionsgemeinschaft der Gefangenenzeitschrift „Der Lichtblick“.
 - 2 Das Sokratische Gespräch in seiner gegenwärtigen Form wurde von Leonard Nelson begründet: vgl. Nelson 1975. Sein Schüler Gustav Heckmann hat sie weiterentwickelt: vgl. Heckmann 1993. Einen Überblick über die wesentlichen Merkmale des Sokratischen Gesprächs geben: Gronke und Stary 1998.

Sokratische Gespräche für alle Interessierten der TA V an. Nachdem wir zunächst ehrenamtlich gearbeitet hatten, wurden wir anschließend auf Honorarbasis in dieser Funktion tätig.

In der Teilanstalt V befinden sich überwiegend Langinhaftierte.³ Sie haben meistens schon eine „Laufbahn“ innerhalb der JVA oder in anderen Haftanstalten hinter sich. Wer – in der Regel nach Monaten oder Jahren – den Weg durch die harten Überlebenschulen der Teilanstalten I und III „überstanden“ hat und nicht mehr als akut straf- und drogenanfällig beurteilt wird, gelangt schließlich ins so genannte Tegeler „Hilton“, einem Neubau aus dem Jahr 1982, in dem sich die Insassen bis auf die regelmäßigen Schließzeiten und die Arbeitszeiten relativ „frei“ bewegen können. Eine sinnvolle „Freizeit“-Gestaltung wird hier nicht als überflüssiger Luxus betrachtet, den die Vollzugsabteilung den Gefangenen gewährt. Im § 67 STVollzG wird dem Gefangenen vielmehr ausdrücklich das Recht eingeräumt, sich in seiner Freizeit individuell, entsprechend seinen Neigungen und Wünschen, zu beschäftigen. Dementsprechend hat die Vollzugsbehörde für ein möglichst umfassendes und differenziertes Freizeitangebot zu sorgen. Denn der Freizeit wird eine besondere Bedeutung als sozialem Lernfeld beigemessen. Sie soll u.a. dazu genutzt werden, den schädlichen Folgen des Freiheitsentzugs entgegenzuwirken. Die konstruktive und eigenverantwortliche Nutzung der Freizeit ist nicht nur ein wesentliches Element in der Vorbeugung weiterer Straffälligkeiten, sie trägt auch dazu bei, den Aufenthalt im Gefängnis nicht als bloßen Verlust von Lebenszeit zu erfahren.

Wir danken den Mitarbeitern der Sozialpädagogischen Abteilung, dass sie dem Experiment sokratischer „Dialoge im Vollzug“ eine Chance gegeben haben – und dies trotz einer gewissen anfänglichen Skepsis, dass unser Angebot wegen des vermeintlich hohen Anspruchs über die Köpfe der Insassen hinweggehen könnte. Kann

3 Die voraussichtliche Zeit bis zur Entlassung soll hier nicht weniger als 3 Jahre betragen.

4 In der TA V sind in der Regel zwischen 180 und 200 Personen inhaftiert. Im Unterschied zu den älteren Teilanstalten gibt es in jeder Zelle abgetrennte Toiletten und fließend warmes Wasser. Außerdem besteht jederzeit die Möglichkeit zum Duschen.

man Straffälligen, deren Schulbildung manchmal gering ist⁵, Denken, Überlegen, Argumentieren, gar philosophisches Argumentieren zumuten? Es hat sich in unseren Gesprächen gezeigt: Man kann. Und man soll. Man soll es, weil ein wirklicher Bedarf besteht, Probleme und Konflikte argumentativ anzugehen und in gegenseitiger Verständigung zu lösen. Viele Insassen haben in ihrem Leben die Erfahrung gemacht, nicht ernst genommen zu werden, in ihren Fähigkeiten nicht anerkannt und als Person nicht gewürdigt worden zu sein. Diese Erfahrung setzt sich erst recht im Knast fort. Sokratische Gespräche, die kein Lehrwissen voraussetzen und in denen rein abstrakte Argumentationen vermieden werden, bieten die Möglichkeit, das Vertrauen in die eigene Vernunftfähigkeit zurückzugewinnen und kommunikative Fähigkeiten in realen Gesprächssituationen einzuüben.⁶

Die Ähnlichkeit der sokratischen Methode mit der von David Bohm entwickelten sozio-therapeutischen Dialogmethode,⁷ die Peter Garrett in seinen Prison Dialogues einsetzt, hat uns vermuten lassen, dass sich bei uns analoge Resultate einstellen werden. Das konnten wir umso mehr erwarten, als wir die sokratische Gesprächsmethode durch die Übernahme einiger Bohmscher Aspekte den situativen Gegebenheiten anpassten.⁸ Nach einem Jahr Sokratischer Gespräche im Gefängnis teilen wir weitestgehend die Erfahrungen, die Peter Garrett in seinem Manuskript „Group Dialogue

5 Es gibt auch Inhaftierte mit relativ hohem Bildungsstand. Die teilweise stark voneinander abweichenden Sprach- und Bildungsniveaus können eine Schwierigkeit für die Verständigung in der Gruppe darstellen.

6 Damit stützt das Sokratische Gespräch die Leitidee der Teilanstalt V: „Die Arbeit mit den in der Teilanstalt V untergebrachten Inhaftierten zielt auf Eigenverantwortung und Selbstreflexion und soll positive Anteile und Fähigkeiten des Inhaftierten entwickeln und fördern.“ (www.berlin.de/Land/RBm-Just/JVA-Tegel).

7 Bohm 1998.

8 Bohms Dialogmethode zielt nicht auf Argumentation im engeren Sinne. Ihr geht es stärker um eine „Aufmerksamkeit“ als einer „entspannten, nicht urteilenden Neugier, deren Hauptaktivität es ist, alles so unbefangen und klar wie möglich wahrzunehmen.“ (Nichol, Lee und Springs, Jemez: Vorwort zu Bohm 1998, S. 11). Wir nehmen häufiger die sokratische Orientierung an der konzentrierten Argumentation zurück, um Freiraum für die „Wahrnehmung“ der eigenen Erlebnisse, Verhaltens-, Gefühls- und Denkmuster zu geben.

within prisons“ (1994) unter dem Titel „Was ist im Gefängnisgespräch gelernt worden?“ hervorgehoben hat, etwa: Dialoggruppen tragen dazu bei, die Gefängnisgesellschaft menschlicher zu machen; sie lassen eine Gemeinschaft gemeinsamen Untersuchens entstehen, in der es nicht um ein Dafür oder Dagegen, sondern um gegenseitiges Zuhören und Aufeinandereingehen geht. Die Orientierung an gemeinsamer Verständigung erhöht den Respekt der Teilnehmer voreinander. Die Teilnehmer lernen, über ihre Sichtweisen nachzudenken, sie zu verändern oder zu erneuern. Die Teilnehmer gewinnen an Selbstachtung, weil sie die Erfahrung machen, dass ihre Ansichten auch dann relevant sind, wenn sie sich von denen der anderen unterscheiden. Die Teilnehmer entwickeln die Fähigkeit, an Gruppengesprächen teilzunehmen, ihre Beiträge sinnvoll in den Gesprächszusammenhang einzufügen und das Gespräch selbst zu organisieren. Die Teilnehmer gewinnen Distanzraum zu ihren eigenen Ansichten, sie können sie zur Disposition stellen und anderen Ansichten mit kritischer Toleranz begegnen. Und schließlich: Die erzielten Einsichten sind Einsichten aus erster Hand, sie sind aus der eigenen Erfahrung durch gemeinsames Selberdenken erarbeitet, nicht gelehrt (Einsichten aus zweiter Hand).

Die im Folgenden vorgestellten beiden sokratischen Gesprächszyklen können nicht den lebendigen Verlauf der Gespräche wiedergeben, aber sie geben unseres Erachtens doch einen plastischen Eindruck davon, wie die Gespräche inhaltlich verlaufen sind. Wir möchten uns – neben einigen Bemerkungen zur Methode und zur Gesprächsdynamik – im Schwerpunkt bewusst auf die Wiedergabe des inhaltlichen Argumentationsverlaufs der Gespräche konzentrieren. Gehört es doch zu den Grundbedingungen des Ernstnehmens, die anderen beim Wort zu nehmen und sie nicht wie in einem Glashaus dem analytisch-interessierten Blick preiszugeben.

I. Der Einstieg

Den ersten Termin hatten wir mit Aushängen an den schwarzen Brettern der TA V angekündigt. Darauf stand „Sokratische Gespräche: Wichtige Erfahrungen durchdenken – Schwierige Probleme be-

arbeiten – Zentrale Fragen besprechen – Gemeinsam nach Antworten suchen. Alle Interessierten sind herzlich eingeladen. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.“ An den ersten Gesprächsabenden, die wir zunächst auf drei Stunden angesetzt hatten⁹, nahmen zwischen drei und fünf Personen, davon drei regelmäßig teil. Wir begleiten die Gespräche jeweils mit zwei Gesprächsleitern. Dadurch ist es uns möglich, das Gespräch besser zu strukturieren, intensiver auf die einzelnen Teilnehmer einzugehen und zu jeder Sitzung ein kommentierendes Protokoll für alle Teilnehmer anzufertigen.

Zur Einführung beschränkten wir uns darauf, unser allgemeines Ziel, ein gutes Gespräch zustande zu bringen, in kurzen Worten zu verdeutlichen.¹⁰ Wir begannen das Gespräch, indem wir gemeinsam darüber nachdachten, was eigentlich ein gutes Gespräch ausmacht. Es zeigte sich, dass die Teilnehmer eine relativ klare Vorstellung von den wesentlichen Eigenschaften eines guten Gesprächs hatten. Unter anderem wurden die folgenden Aspekte genannt.

Eigenschaften eines guten Gesprächs aus Teilnehmersicht:

- bei einem Thema bleiben;
- mit offenen Karten spielen;
- frei heraus reden;
- Pro- und Contra-Argumente austauschen;
- Kritik und Widerrede einstecken können;
- sich gegenseitig ernst nehmen;
- dabei bleiben, verlässlich sein;
- Verständnis füreinander aufbringen;
- ehrlich sein, das Herz auf der Zunge tragen;
- nicht zu viel Misstrauen haben;
- für sich selbst verantwortlich sein;
- was gesagt wird, muss im Raum bleiben;
- die Integrität der Gruppe wahren.

Damit haben die Teilnehmer in ihren eigenen Worten implizit den Unterschied zwischen vorwiegend strategisch orientierten „Diskus-

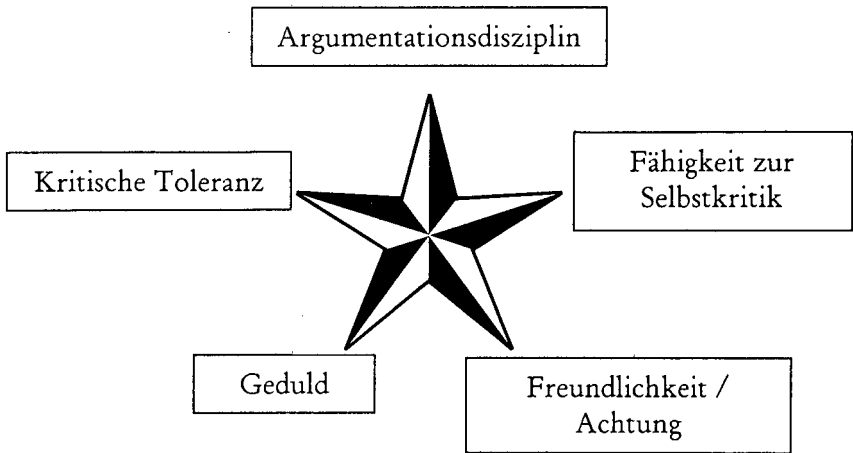
9 Da drei Stunden für manche Teilnehmer eine zu lange Konzentrationszeit bedeuten, haben wir die Zeitspanne später auf zwei Stunden reduziert.

10 Es entsteht schnell Widerstand, wenn das Gespräch als zu reglementierend empfunden wird.

sionen“ und an Verständigung orientierten „Dialogen“ hervorgehoben. Während Diskussionsverhalten charakteristischerweise dadurch geprägt ist, (a) sich gegeneinander auszustechen, (b) anzugreifen und zu verteidigen, (c) Personen zu attackieren, (d) sich selbst in Szene zu setzen, (e) Macht und Status auszuspielen, kurz: *zu gewinnen*, geht es in echten Dialogen darum, (a) miteinander zu denken, (b) zu überzeugen und sich überzeugen zu lassen, (c) sachorientiert zu argumentieren, (d) Verständigung anzustreben, (e) Argumente gegenseitig aufzunehmen, kurz: *die Wahrheitssuche zu intensivieren*. Solche Dialoge sind auch bei unterstelltem guten Willen der Dialogpartner schwer zu führen. Es ist daher die Aufgabe eines sokratischen „Dialog- bzw. Gesprächsbegleiters“¹¹, auf die Verständigungsorientierung des Gesprächs zu achten und sie immer wieder in Erinnerung zu rufen. Unser Projekt sollte den Gefängnisinsassen einerseits die Gelegenheit geben, Dialoge praktisch zu erfahren, andererseits sie selbst besser in die Lage versetzen, ihre und die Gespräche anderer produktiv zu beeinflussen. Für das Gelingen eines Sokratischen Gesprächs reicht es hierbei nicht aus, die Regeln des Dialogverhaltens zu kennen und anzuwenden. Damit dies dauerhaft gelingen kann, ist die Verinnerlichung einiger „Tugenden“ des sokratischen Dialogs erforderlich. Wir haben die unseres Erachtens wichtigsten Tugenden im „Stern“ der sokratischen Tugenden zusammengefasst:

11 Wir verwenden diese Bezeichnung – und nicht Ausdrücke wie „Leiter“ oder „Moderator“, um noch deutlicher hervorzuheben, dass die sokratischen „Dialogbegleiter“ sich regulativ daran orientieren, das Gespräch zu „erleichtern“; d.h. sie leisten nach Möglichkeit keine eigenen inhaltlichen oder stark lenkenden Beiträge (z.B. keine inhaltlichen Zusammenfassungen oder argumentationsorientierenden Vorgaben). Sie unterstützen die Teilnehmer vielmehr dabei, den Dialog im Sinne der wahrheitsorientierten gegenseitigen Verständigung möglichst *eigenverantwortlich* zu gestalten. Der im englischen Sprachraum übliche Ausdruck „Facilitator“ (etwa: „Gesprächs-Erleichterer“) drückt dies prägnant aus.

Abbildung 1: Stern der sokratischen Tugenden:

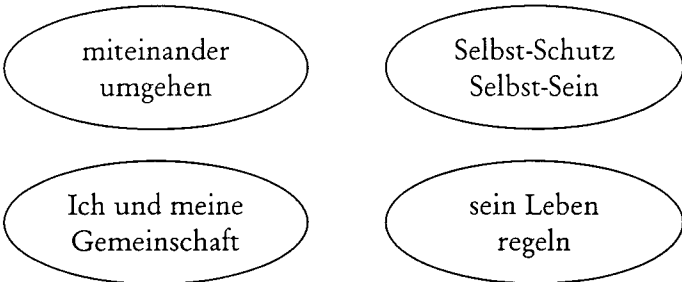


Unter dieser Verhaltensorientierung begannen wir die inhaltliche Argumentation. Wir haben dem Gespräch kein Thema vorgegeben, verweisen jedoch darauf, dass es für ein gutes Gespräch im Sinne der sokratischen Methode, ein Gespräch, das konkrete Erfahrungen vertiefend erörtert, notwendig ist, ein festes Thema und einen entsprechende Fragestellung zu formulieren. Wir fragen: „Was liegt euch am Herzen?“ Ganz im Gegenteil zu manch anderen Sokratischen Gesprächen „draußen“ sind die Teilnehmer hier wie später nicht um Einfälle verlegen. Unterstützt von den Formulierungsvorschlägen der sokratischen Dialogbegleiter kommt eine Liste zusammen, die geradezu als Fundus für Sokratische Gespräche mit alltagsweltlicher und berufspraktischer Relevanz dienen kann. Nicht nur was die Auffindung praxisrelevanter Themen anbetrifft, profitieren wir in unseren Sokratischen Gesprächen, die wir in unterschiedlichen Zusammenhängen¹² anbieten, sehr von den Erfahrungen in den Gefängnisgesprächen. Die Teilnehmer haben ein klares Bild davon, was in ihrem Gefängnisalltag und im Blick auf eine mögliche Entlassung

12 Sokratische Gespräche werden regelmäßig von der Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren und der kulturphilosophischen Initiative Kopfwerk Berlin angeboten. Wir setzen sie auch für Teamtrainings sowie in unseren Philosophischen Dinners und Sokratischen Cafés ein.

(mitunter in ferner Zukunft) wichtig ist. Hier eine Auswahl der vorgeschlagenen Themen: Wie offen darf man sein? Güte, Herzlichkeit, Liebe oder Strenge, Härte und Hiebe? Wann darf man aus der Haut fahren? Was soll man lernen? Wie kommen verschiedene Leute zusammen? Wie lernt man, Hürden zu überschreiten? Was bringt uns auseinander? Was ist gerecht? (z.B. bei der Verteilung der Arbeit zwischen Ausländern und Deutschen)¹³ Wie wichtig ist es, in geregelten Abläufen drin zu bleiben? Wie sollen Gruppen miteinander umgehen? Was sind gute persönliche Strategien, um zurecht zu kommen? Was soll ich annehmen, was nicht? Wie kann man für die Zukunft planen, sich für die Zukunft vorbereiten? Was muss man fürchten? Was darf man hoffen? Wie aus einem Teufelskreis herauskommen?

Nach den ersten positiven Erfahrungen erlegen wir den Teilnehmern eine weitere Aufgabe auf. Anstatt aus den Themenvorschlägen einfach nach Interessenlage ein Thema auszuwählen, verlangen wir ihnen eine eigenständige Strukturierungsleistung ab. Sie sollen die Themenvorschläge zunächst unter Oberbegriffen bündeln. Dieses auch in anderen Gesprächen häufig nicht leicht zu realisierende und die Gesprächsdisziplin der Teilnehmer herausfordernde Verfahren (Konzentrieren statt Sammeln!) stellt auch unsere Teilnehmer vor Probleme. Immer wieder müssen die Gesprächsleiter die Strukturierungsaufgabe in Erinnerung rufen und das „Erzählen“ in ein *Nachdenken* über die gestellte Aufgabe umorientieren. Schließlich gelingt es, die Themenvorschläge in vier Gruppen mit einer jeweiligen Kennzeichnung einzuordnen. Die Ergebnisse halten wir auf einem Flipchart fest.



13 Die ablehnende Haltung gegenüber Ausländern scheint im Gefängnis noch

Es stellt sich heraus, dass der Themenkreis „sein Leben regeln“ nicht nur der größte, sondern auch als der situationsbezogen bedeutsamste angesehen wird. Aus diesem Themenkreis wählen wir die Frage aus, die aus Sicht der Teilnehmer ihre gegenwärtige Situation am stärksten anspricht und auch einiges von den anderen Fragen in sich enthält. Unsere Frage für die nächsten Gesprächsabende lautet: *Wie aus einem Teufelskreis herauskommen?*

II. Wie aus einem Teufelskreis herauskommen?

Bevor die Gruppe im Gespräch fortfährt, machen wir einige *methodische Erläuterungen*, um den Rahmen des zukünftigen Gesprächs abzustecken. Wir legen dar, dass Sokratische Gespräche, die zum Zweck der vernünftigen Veränderung der Lebens- und Handlungspraxis durchgeführt werden, ihre Themen von den aktuellen Problemsituationen her entwickeln müssen. Diesen Schritt haben wir im bisherigen Gespräch geleistet. Hierbei ist jedoch zu gegenwärtigen, dass das Sokratische Gespräch kein Gespräch zur Lösung aktueller Problemsituationen ist und auch nicht als Entscheidungsgespräch aufgefasst werden kann.¹⁴ Vielmehr zielt es im entscheidungsenthobenen und interessefreien argumentativen Dialog darauf ab, zu den grundlegenden Einstellungen und (Wert-)Haltungen vorzudringen, die aktuelles Problemlösungsverhalten tragen. Deshalb hat es sich bewährt, zurückliegende Erfahrungen aus der Vergangenheit der Teilnehmer zum Bezugspunkt des Gesprächs zu machen.

Das Argumentieren im Sokratischen Gespräch lässt sich in fünf, teilweise ineinander greifende und sich überlagernde, Schritte einteilen. Im ersten Schritt geht es um das Wahrnehmen der für die allgemeine Thematik charakteristischen Ereignisse aus der eigenen

deutlicher zutage zu treten als in der übrigen Gesellschaft.

14 Gleichwohl kann es – wie beim Konzept der sokratisch orientierten Teamarbeit – in solche Gespräche integriert werden.

(vergangenen) Lebenswelt. Im zweiten Schritt wird die Artikulation, die Versprachlichung der identifizierten Lebenserfahrung angestrebt. Beide Schritte, die der Informations- und Beschreibungsphase des Sokratischen Gesprächs zuzuordnen sind, üben in die Fähigkeit ein, die eigene Lebens- und Berufslaufbahn mit klaren Augen zu sehen und für sich so zu formulieren, dass sie zum Gegenstand einer kritischen Betrachtung werden kann. Die nächsten Schritte bilden dann die Argumentationsphase im engeren Sinn. Hier werden konkrete Urteile gebildet (Schritt 3), analysiert (Schritt 4) und die Kriterien, Maßstäbe und Werthaltungen aufgesucht, die ihre Geltung stützen können (Schritt 5).

Argumentationsschritte im sokratischen Gespräch:

- *Wahrnehmen* relevanter Phänomene der Lebenswelt;
- *Artikulieren*, Phänomene beschreiben;
- *Urteilen*, konkrete Urteile bilden;
- *Analysieren*, Urteile untersuchen;
- *Begründen*, allgemeine Geltungsgründe aufdecken.

Nachdem wir auf diese Weise den methodischen Ausgangspunkt des Gesprächs von der konkreten Lebenserfahrung der Teilnehmer erläutert hatten, dachten wir gemeinsam darüber nach, wo uns in unserem Leben Situationen begegnet waren, in denen wir uns in einem Teufelskreis befunden hatten.

Bernhard¹⁵ berichtete von zwei Situationen. Die erste Schilderung (Bernhard 1) rekapitulierte, wie es zu seiner wiederholten Inhaftierung gekommen war. Nachdem er eine vorherige Haft verbüßt hatte, versuchte er im Berufsleben wieder Fuß zu fassen. Doch mehrere Versuche scheiterten, aus eigenem Verschulden, aber auch wegen des Verhaltens der Bürokratie. Nachdem er so hohe Schulden angehäuft hatte, dass er keinen Ausweg mehr sah, fasste er schließlich den Entschluss, sich Geld „auf andere Art“ zu beschaffen.¹⁶ Die zweite Situation, von der Bernhard berichtete (Bernhard 2), ging glücklicher aus. Wegen einer schweren Krankheit und des Verlustes

15 Alle Namen sind aus Gründen des Persönlichkeitsschutzes geändert. Die Teilnehmer haben ihr Einverständnis zur Veröffentlichung und Verbreitung dieses Artikels gegeben.

16 „eine Bank zu machen“.

seiner Arbeit musste Bernhard in eine Siedlung für Obdachlose umziehen. Als er wieder gesund war und auch wieder Arbeit gefunden hatte, suchte er nach einer neuen Wohnung. Es wollte ihm jedoch partout nicht gelingen, weil die Eigentümer nicht an jemanden vermieten wollten, der „von dort“ kam. Zwei Jahre gab es kein Herauskommen aus diesem Teufelskreis. Schließlich gelang es Bernhard, auf einer Stadtrundfahrt, bei der er als Busfahrer tätig war, gegenüber dem mitreisenden Senator für Bau- und Wohnungswesen auf seine Situation hinzuweisen. Das brachte ihm die neue Wohnung. Paul berichtet, dass er in seinem früheren Leben Probleme immer wieder mittels Aggression gelöst hat. Das hat ihn in entsprechende Kreise gebracht, die dieses Aggressionsverhalten noch verstärkten. Im Knast hat er sich – auch aufgrund der Beschäftigung mit der Bibel – Gedanken über seine Aggression gemacht. Er hat vor allem gelernt, dass es darauf ankommt, nicht einfach mitzumachen, sondern zwischen richtig und falsch zu unterscheiden. Albert kommt aus dem östlichen Deutschland. Nach der Wende war er zu seiner Mutter gezogen, auf deren Fürsorge er sich daraufhin vollkommen verlassen hatte. Als seine Mutter plötzlich starb, ist ihm der Boden unter den Füßen weggerutscht. Erst ist er von Alkohol abhängig geworden, dann hat er seine Arbeit verloren, er ist immer tiefer gesunken. Schließlich beging er die Straftat, für die er nun einsitzt.

Normalerweise konzentriert man sich im Sokratischen Gespräch vollständig auf eine geschilderte Situation als dem „Beispiel“ für das gemeinsame Argumentieren. In unserem Zusammenhang war dieses Vorgehen vor vornherein nicht angeraten. Zum einen bestand das Hauptinteresse der Teilnehmer darin, ihr jeweiliges Beispiel mit den anderen zu besprechen. Zum anderen war der Kreis für neue Teilnehmer ständig offen, die sich natürlich zunächst ebenfalls mit einer eigenen Erfahrung einbringen wollten. Wir wählten einen Weg, den wir nun auch immer öfter in unseren anderen Sokratischen Gesprächen verwenden: Alle Beispiele bleiben im Argumentationshorizont, wobei ein Vertiefungsbeispiel – gleichsam als Leitbeispiel – ins Zentrum der Argumentation rückt. Die Auswahl des Vertiefungsbeispiels gestaltete sich relativ leicht. Nur Bernhards zweites Beispiel und Pauls Beispiel waren „positive“ Beispiele, wo es darum ging, aus einem Teufelskreis herauszukommen. Da Pauls Beispiel sehr allge-

mein war, sich nicht auf eine bestimmte Situation bezog, entschieden wir uns für das konkrete Beispiel von Bernhard. Um uns in der Argumentation besser darauf beziehen zu können, hielten wir die wesentlichen Stichpunkte der Beispielschilderung auf dem Flipchart fest.

Bernhards Beispiel (Bernhard 2): Krankheit, zu wenig Geld für Miete, dadurch obdachlos; Arbeit, bei der Kontakt zu anderen Personen weitgehend zu meiden war; Gesundheitszustand verbessert sich; Chance, Personenbeförderungsschein (P-Schein) zu machen (kostenlos) (Ansporn); nach bestandener Prüfung Einstellung als Busfahrer, Schulden wurden abgearbeitet; Wohnsitz in Mau-Mau-Siedlung¹⁷ verhindert neue Wohnung. Stadtrundfahrt mit Senator für Bau- und Wohnungswesen; Senator redet über sozialen Wohnungsbau. Bernhard gibt einen kritischen Kommentar dazu, Senator bietet Hilfe an. Dann ging es bergauf.

Bevor wir dieses Beispiel eingehender diskutierten, analysierten wir alle einzelnen Beispiele unter den Fragestellungen: a) Was hat jeweils in den Teufelskreis hineingeführt? b) Was hat bzw. hätte jeweils aus dem Teufelskreis herausgeführt?

Was hat in den Teufelskreis hineingeführt?

Es wurden genannt: Abhängigkeit von anderen, beibehalten wollen des Altbewährten, Abkapselung; falscher Freundeskreis, verführen lassen von der eigenen Gruppe, Alkohol; Vorstrafe, äußere Hindernisse (Behörden), zu hohe materielle Ansprüche, Verschuldung.

Was hat/hätte aus dem Teufelskreis herausgeführt?

Kein Alkohol, Freunde haben/suchen, Ablenkung in Arbeit, Sport, Verein; Gesprächsgruppe und Therapie, Eigenständigkeit einüben, eigenes Urteilsvermögen schulen; das Umfeld wechseln; sich auf sich selbst besinnen; darüber nachdenken, was man macht; mit wichtigen Leuten reden; Kompromisse eingehen; das Mögliche machen

17 Es handelte sich hierbei um einen Obdachlosensiedlung. „Mau-Mau“ ist eine „von der britischen Kolonial-Regierung verwendete Bezeichnung für Geheimbünde unter den Kikuyu von Kenia, die sich um 1950 gegen die britische Kolonialherrschaft erhoben. Die Bezeichnung „Mau-Mau“ die auch in der Kikuyu-Sprache keinen Sinn hat, entstand angeblich aus Warnrufen, die Kinder bei Razzien der Polizei ausstießen.

(das Unmögliche lassen); sachkundig machen; mit der Dummheit der anderen rechnen und damit angemessen umgehen.

Ausgestattet mit dieser an sich schon sehr interessanten Liste, die uns allen Aufschluss darüber geben kann, mit welchen inneren und äußeren Widerständen wir rechnen und was wir tun müssten, um Teufelskreise zu meiden und zu überwinden, wendeten wir uns dem Beispiel von Bernhard zu. Wir fragten auch hier: Was hat in den Teufelskreis hinein- und was hat aus dem Teufelskreis herausgeführt? Wir halten fest:

Ursachen dafür, in den Teufelskreis hereinzukommen:

Bernhard war als Asozialer abgestempelt. Er war in Not geraten.

Ursachen dafür, aus dem Teufelskreis herauszukommen:

(1) Er hat Glück gehabt/Zufall, weil er als Busfahrer gearbeitet hat. (2) Bernhard hat sich gegenüber dem Senator mokiert. (3) Bernhard war Betroffener (Er war hilflos, ihm blieb nicht anderes übrig, er hatte Wut, der Druck war da). (4) Bernhard hat seine Chance genutzt/ergriffen. (5) Bernhard hat sich motiviert, traute sich, war mutig. (6) Bernhard hatte den Willen, er hat nicht resigniert. (7) Bernhard hatte Verantwortung. (8) Bernhard hatte die Situation vorbereitet, er hat auf der Busfahrt Witze gemacht, hat die Stimmung verbessert, war kommunikativ. (9) Bernhard hatte sich ein Ziel gesetzt. (10) Es war eine günstige Situation.

Bis zu diesem Zeitpunkt hatten wir die Analyse auf das Sammeln von Aspekten beschränkt. Diese Phase ist weniger belastend, weil hier in der Regel noch keine Argumente konträr aufeinander treffen, sondern die verschiedenen Ideen nebeneinander stehen bleiben können. Nun gingen wir jedoch zur konfrontationsträchtigeren Phase der *Gewichtung* von Argumenten und der *Klärung* von Begriffen über. Wir fragten, was wohl die *wichtigste und entscheidende Ursache* war, um aus dem Teufelskreis herauszukommen.

Nach kurzer gemeinsamer Reflexion hielten wir fest: Die wichtigste Ursache, um aus dem Teufelskreis herauszukommen, war, dass Bernhard ein *Ziel* hatte. Das Ziel bestand in dem Streben nach: (a) menschenwürdigem Leben (Albert) (b) geordneten Verhältnissen (Bernhard) (c) Rauskommen aus der Mau-Mau-Siedlung (Paul).

Es folgte eine kontroverse Diskussion darüber, warum in der Mau-Mau-Siedlung eigentlich ein menschenwürdiges Leben nicht möglich sein sollte. Kann man denn in der Mau-Mau-Siedlung nicht

ebenso gut menschenwürdig leben wie woanders? Es musste also geklärt werden, was eigentlich „menschenwürdig leben“ bedeutet. Dabei war zu beachten, dass nicht versucht wurde, diese Begriffe abstrakt zu klären. Es kam vielmehr darauf an, Bernhards eigene Ansichten zu ermitteln. Den Teilnehmern fiel also die Aufgabe zu, aus ihrer eigenen Perspektive herauszutreten und sich in die Lage von Bernhard zu versetzen – zu *verstehen*, was Bernhard damals – bis heute – für sich als menschenwürdig einschätzte.

Menschenwürdig heißt für Bernhard: ruhiges Umfeld, Arbeit haben, liebe Familie haben, anerkannt werden, einen Anfang machen können. Als Kerngehalt von Bernhards Ziel ergab sich nun: *Bernhard wollte sich etwas im vernünftigen Rahmen leisten und er wollte mit Leuten zusammen sein, mit denen man harmonisch auskommt.* Das konnte er sich in der Mau-Mau-Siedlung nicht erfüllen.

Was hat aber dazu geführt, dass Bernhard aus der Mau-Mau-Siedlung, aus dem Teufelskreis der ständigen Misserfolge bei der Wohnungssuche, herausgekommen ist? Genügte es dafür, ein Ziel zu haben? Wir stellten fest: Ein festes Ziel zu haben, war wichtig. Aber es muss noch etwas dazu kommen. Das waren in Bernhards Fall nach Ansicht der Teilnehmer vor allem zwei Dinge: Bernhard hatte den *Willen* zur Vollendung des Ziels und er hatte das *Ziel konsequent* verfolgt.

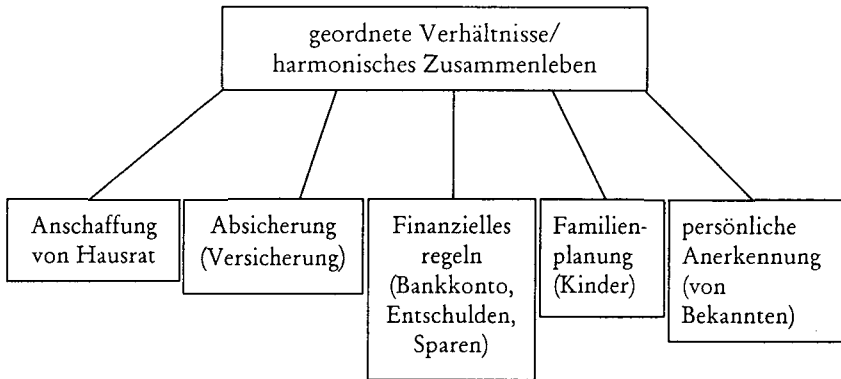
Es sind also wenigstens 3 Dinge wichtig, um aus einem Teufelskreis herauszukommen:

- *Ziel haben, Ziel klar vor Augen haben;*
- *Willen zur Erreichung des Ziels haben;*
- *konsequent sein in dem, was man zur Erreichung des Ziels tut (das heißt z.B.: Man muss auch mal verzichten können, man muss schwierige Situationen meistern können, ...).*

Ist die Frage damit beantwortet? Den Teilnehmern fiel auf, dass Bernhards Ziel noch gar nicht untersucht worden ist. Ein Ziel klar vor Augen und das Notwendige zu seiner Realisierung zu tun, ist eine Sache, eine andere Sache ist es, das *richtige* Ziel zu haben. Es könnte ja sein, dass das Ziel falsch ist und dass man dadurch daran gehindert wird, aus dem Teufelskreis herauszukommen. Wir schauten noch einmal alle Beispielfälle an und fragten uns: Waren die

Ziele o.k.? Das ließ sich nicht direkt beantworten. Wir stellten eine Vorfrage. *Was für Arten von Zielen gibt es?* Da sich alle Teilnehmer mit Bernhards Zielorientierung weitgehend identifizieren konnten, nahmen wir diese in Form eines Oberziels als Ausgangspunkt und grenzten davon konkrete Teilziele ab. Die Gruppe erarbeitete das folgende Schema:

Abbildung 2: Ober- und Teilziele



Wir hielten uns vor Augen, dass die fünf aufgeführten Teilziele viel konkreter waren als das genannte Oberziel. Das war gut so: Die Ziele sind dann nicht mehr so „Wischi-Waschi“. Bernhard reichte das noch nicht. Er erläuterte, was für ihn „geordnete Verhältnisse“ sind, anhand seiner aktuellen Situation in der Haftanstalt. Er plant und organisiert nicht nur seine eigenen Sachen und hält sie in Ordnung, sondern achtet auch in seinem Umfeld auf Ordnung, er spricht z.B. Mitgefangene an. Es ist wichtig für ihn, sich immer kleine Teilziele zu setzen, um seinen Alltag zu strukturieren und um sich aufrecht zu erhalten. Damit hat er – wenn er sich recht erinnert – auch schon vor seiner Inhaftierung gute Erfahrungen gemacht.

Was hatten wir nun in Bezug auf unsere Frage nach den Arten von Zielen herausgefunden? Welche Ziele braucht man, um aus einem Teufelskreis herauszukommen?

Eine Antwort hatte sich schon ergeben: (1) ein allgemeines Oberziel und (2) konkrete Teilziele. Aber es muss noch anderes hinzukommen: (3) Ziele, die man persönlich für wichtig hält und deswegen anstrebt; denn nur diese Ziele nimmt man ernst. (4) Ziele, die nicht zu stark festgelegt sind. („Sonst steht man da, wenn etwas Unvorhergesehenes dazwischen kommt. Man ist enttäuscht und resigniert, wenn man es doch nicht erreicht. Man muss auch Alternativen haben.“) (5) Ziele müssen auch realistisch sein (machbar). Es hat keinen Sinn, das Ziel zu haben, „wie ein Vogel fliegen zu wollen“. (6) Ziele müssen bescheiden sein. („Die Ziele müssen meiner Situation angemessen sein. Eine größere Wohnung wäre für eine Weile zumindest finanzierbar, sie wäre also theoretisch machbar, aber sie wäre meiner Lebenssituation nicht angemessen.“) (7) Ziele müssen aufeinander aufbauen und sich erweitern lassen, sonst verliert man die Perspektive.

Die Gruppe war nun noch achtsamer hinsichtlich ihrer Begriffsverwendung geworden. Sie sah nicht recht den Unterschied zwischen den Zielen (5) und (6). Geht es nicht in beiden Fällen darum, ob die Ziele realistisch sind? Ja, aber in unterschiedlicher Weise. Bei Ziel (5) geht es darum, ob es überhaupt eine Möglichkeit gibt, das gesteckte Ziel zu erreichen. Bei Ziel (6) geht es darum, ob das, was ich anstrebe, zu mir passt und mit meiner Lebenssituation in Einklang steht.

Und wieder fragte sich die Gruppe: Haben wir nun alles herausgefunden, was notwendig ist, um aus einem Teufelskreis wie dem von Bernhard herauszukommen? Was fehlt nun noch? Wir gingen noch einmal zurück zu unseren Überlegungen über die wichtigen Dinge, die aus einem Teufelskreis herausbringen: Ziele haben, Wille haben, konsequent handeln. Wir dachten darüber nach, wie man konsequent handeln kann. Darin liegt doch mehr als bloße Konsequenz. Setzt das nicht voraus, die *richtige* Handlungsweise, die geeigneten Mittel zur Erreichung des Ziels einzusetzen?

Bisher hatten die sokratischen Gesprächsbegleiter den Fortgang der Argumentation entscheidend mitbestimmt. Hier nun animierten wir die Teilnehmer dazu, noch mehr Eigenverantwortung zu übernehmen und selbst über den Fortgang der Argumentation zu entscheiden: Wie sollen wir im Gespräch weitergehen? Die Teilnehmer

listeten drei Fragen auf, die ihnen für die Realisierung von Zielen bedeutsam erschienen:

- (1) Welche Mittel und Handlungsweisen sollte ich zur Erreichung meiner Ziele einsetzen?
- (2) Wie konsequent muss ich bei der Erreichung von Zielen sein?
- (3) Welche Rolle spielt der Wille bei der Erreichung der Ziele?

Die Frage (2) schien leichter zu beantworten zu sein. Das Problem des(in-)konsequenten Handelns war den Teilnehmern am vertrautesten. Wie kann man die Frage nach dem rechten Maß konsequenten Handelns beantworten? Soll man eine Begriffsdefinition von „konsequent“ und von „Handeln“ versuchen. Den Teilnehmern war mittlerweile bewusst, dass das selten zu handlungsrelevantem Wissen führt. Sie entschieden sich selbst für den sokratischen Weg, indem sie ihre Beispielfälle, hier die Fälle von Paul, Albert und Bernhard, auf konsequentes Handeln hin untersuchten. Damit waren wir auch schon fast am Ende dieses sokratischen Gesprächszyklus angelangt. Zum Abschluss notierten wir stichwortartig die Antwortvorschläge der Teilnehmer.

Paul: Medikamente weg; über sich nachdenken; Gespräch mit Vollzugshelfer führen; von Negativem fernhalten; mit Schwierigkeiten umgehen; Unangenehmes aushalten; Ergebnis: Durchsetzungs- und Unterscheidungsvermögen.

Albert: Selbstständigkeit (z.B. Briefmarken selbst kaufen, nötige Schritte durchziehen, nicht Abhängigkeit (andere Kontakte, Gemeinde usw.)); Selbstvertrauen.

Bernhard 1: Buch führen; konsequent kontrollieren; sparsam sein (Holz aus Wald und Abrissmaterial verwenden).

Hier endete der erste Gesprächszyklus. Was hat es gebracht? Für die sokratischen Gesprächsbegleiter war es vor allem die gefestigte Erkenntnis, dass auch im geschlossenen Raum einer Haftanstalt argumentative Gespräche, die sich mit grundlegenden Orientierungsfragen auseinander setzen, ausgesprochen fruchtbar sind, wenn sie in einem kommunikativen Freiraum stattfinden können. Unsere Erwartungen an die Fähigkeit der Teilnehmer, sich im Gespräch zu disziplinieren und beim Thema zu bleiben, wurden übertroffen. Markant war die ausgebildete Wahrnehmungskompetenz, wenn es

um die Suche nach konkreten Erfahrungsbeispielen aus dem eigenen Lebenszusammenhang ging. Das bringt vor allem Vorteile mit sich, solange man sich im Prozess der konkreten Urteilsfindung und -analyse befindet. Problematischer stellte sich der Schritt vom Konkreten zum Allgemeinen, das diesem zugrunde liegt, dar, ein auf lange Sicht notwendiger Lernschritt, damit die gewonnenen Erkenntnisse auch auf andere Situationen übertragen werden und sich in einer festen Haltung stabilisieren können.

Nach unserer Einschätzung verbesserten die Teilnehmer ihr Kommunikations- und Reflexionsverhalten. Sie übten sich in das Aufstellen von Gesprächsregeln ein, machten die Erfahrung gemeinsamen Denkens und Argumentierens und erlebten eine Gesprächsatmosphäre gegenseitiger Achtung, in der jede Äußerung ernst genommen wird und sich alle darum bemühen, einander zu verstehen. Ihr Vertrauen in die eigene Vernunft wurde gestärkt und sie lernten, sich auf argumentative Weise mit der eigenen Geschichte auseinander zu setzen.¹⁸

Der Schwerpunkt des Gesprächs lag auf der *Stabilisierung* der als positiv eingeschätzten, immer schon vorhandenen, wenngleich teilweise zurückgedrängten Verhaltensmuster. Freilich gab es auch, z.B. bei Paul, eine deutliche *Verhaltensänderung*, die nicht auf Altbewährtes zurückgreifen konnte, sondern sich Anstöße von woanders nehmen musste. Das motivierte uns dazu, die nächste Gesprächsrunde stärker auf den Aspekt der *Veränderung* zu richten.

III. Dinge verändern

Es lag eine lange, mehrmonatige Pause zwischen den beiden Gesprächsrunden, so dass wir den Teilnehmern zunächst einmal Raum gaben, ihre bisherigen Erlebnisse und Gedanken zu schildern. Auch solche mehr unsystematischen Phasen des Gesprächs können zum

18 Hier wie in unseren sonstigen Sokratischen Gesprächen war die sokratische Tugend des *selbstkritischen* Denkens, also die Fähigkeit, die *eigenen* Ansichten einer ernsthaften Prüfung zu unterziehen, eine schwierige Herausforderung für die Teilnehmer.

„Ziel“¹⁹ führen, wenn man genug Vertrauen in die Selbstregulierungskraft des wirklichen Gesprächs hat – was freilich gewöhnlich voraussetzt, dass es Gesprächsbegleiter gibt, die bei der Herstellung der Wirklichkeit des Gesprächs behilflich sind.

Die Teilnehmer – zum Kern der Gesprächsgruppe gehörten mittlerweile sechs Teilnehmer, neben Bernhard, Albert und Paul nun auch Georg, Walter und Roland – sprachen eine große Zahl von Themen an, etwa: Liebe und ihre Formen? Worin sind sich Menschen fremd? Welches Wissen bringt voran? Ansichten ändern wie Moden und Geschmack? Wo liegen die Grenzen meiner Toleranz, wenn Werte verloren gehen? Wie kann man das Zusammenleben regeln? Wann verändern Einsichten meine Werte? Was brauche ich? Lernen oder sich an etwas gewöhnen? Ich kann alles schaffen – was heißt das?

Einige Fragen wurden etwas eingehender – zumeist an Beispielfällen – diskutiert: Ist Lügen erlaubt? – Kann man Lügen entschuldigen? Darf zum Beispiel ein Arzt einen schwerkranken Patienten über die Schwere seiner Krankheit im Unklaren lassen oder soll er immer die ganze Wahrheit sagen? Die Teilnehmer vertraten hierzu verschiedene Auffassungen, waren aber in der Lage, die jeweiligen Meinungen der anderen zu respektieren. Paul vertiefte diese Diskussion durch ein ausführliches Exzerpt aus der Literatur.

Umfassender wurde die Frage „Was öffnet mir die Augen? – Was führt zu Veränderungen?“ besprochen. Entsprechend den Erfahrungsberichten der Teilnehmer gab es vier Vorschläge: (1) an die biblischen Schriften halten, (2) eigene Lernprozesse, (3) genaue Anweisungen, (4) direktes Eingreifen. Schließlich erschien den Teilnehmern dieses Thema so interessant, dass wir uns darauf verständigten, es in den nächsten Sitzungen vertieft zu besprechen. Als Themenstellung wählten wir: „*Dinge verändern*“.

Wir sammelten zunächst wieder persönliche Erfahrungsberichte aus dem Teilnehmerkreis:

Bernhard hat bei der Erziehung seines Sohnes (Umgang mit Geld) aus der Haftanstalt heraus direkt eingegriffen.

19 Mit Zielen sind sowohl *Sachziele*, inhaltliche Erkenntnisziele, als auch *Meta-*ziele, kommunikative Verhaltens- und Einstellungsziele, gemeint.

Paul hat durch seine Beschäftigung mit der Heiligen Schrift seine Sicht der Dinge und sein Handeln verändert – z.B. in Bezug auf das Unterscheiden von richtig und falsch.

Albert berichtete, wie Pater Vincens²⁰ ihm Vorbild für seine Handlungsorientierung ist und war.

Bernhard erzählte von der Art und Weise, wie der Psychologe Gespräche mit ihm geführt hat. Nach und nach hat sich etwas bei ihm verändert.

Wir legten eine umfängliche Liste von Arten des Veränderns und Änderns an, die in diesen Beispielen auf die eine oder andere Weise angesprochen sind. Diese Liste antwortet implizit auf die folgenden Fragen: Von wo geht Veränderung aus? Wie aktiv bin ich selbst beim Verändern? Wie hängt die Veränderung von Positionen mit der Veränderung von Handlungen zusammen? Durch welches Verhalten kann man Veränderung herbeiführen? Was oder wer kann eigentlich verändert werden? Wann soll man mit der Veränderung beginnen? Wie hängt Veränderung mit meinen Zielen zusammen? Wodurch kann man sich verändern – durch Erfahrungen, Gespräche, Ansprüche, Reife und Alter? Es entstand eine beeindruckende Aufzählung verschiedenartigster Aspekte.

Ungeachtet dessen spürten wir irgendwie, dass das Thema noch nicht richtig Gestalt gewonnen hatte. Wir hatten wohl viel diskutiert und wir hatten auch einige Beispiele zur Verfügung, an die die Argumentation hätte anknüpfen können. Doch die Diskussion fand keine Konzentration, die Lust an der argumentativen Vertiefung stellte sich nicht richtig ein. Das könnte daran liegen, dass wir es versäumt hatten, die aktuelle Problemsituationen der Teilnehmer anzusprechen. Solche konkreten Aktualitätsbezüge sind notwendig, wenn das Gespräch packend sein und damit auch lebensorientierend wirken soll. Wir machten daher einen erneuten Anfang, indem wir uns für die nächste Sitzung vornahmen, unsere aktuellen Veränderungswünsche in den Blick zu nehmen und erst auf diesem Boden konkreter Bedürfnisse und Interessen mit der schrittweisen Argumentation einzusetzen: *Gibt es etwas, was ich verändern will?*

20 Pater Vincens war damals der katholische Anstaltspfarrer der JVA Tegel.

Ein Teilnehmer beklagte das Verhalten der Bediensteten (Lügen, Intrigen, Doppelmoral) und die undurchsichtigen Strukturen der JVA (z.B. Unklarheit im Vollzugsplan gegenüber anderen Bundesländern, Unfairness). In Berlin würden die Leute zu sehr im Unsicheren gehalten. „Da kann man sich auf nichts verlassen. Das ist nicht durchschaubar.“ Daher fühlt man sich schnell in seinem Veränderungswillen demotiviert und hat ständig mit resignativen Stimmungen zu kämpfen.

Die sokratischen Moderatoren wiesen an dieser Stelle darauf hin, dass das alles Antworten auf die Frage waren: „Was sollte woanders (nicht bei mir) verändert werden?“. *Gibt es Dinge, die wir selbst verändern möchten?*

Ein Teilnehmer nahm die Gesprächsverschiebung direkt auf: „Man kann (letztlich) nur sich selbst verändern!“ Jetzt wurden konkrete Wünsche geschildert: Bernhard möchte z.B. einen Computer haben. Er strebt das an, um etwas für sich zu verändern (lernen, Kommunikation mit außen pflegen, sich mit Spielen abreagieren). Zentral ist bei ihm der Wissensaspekt. Wissen scheint für Veränderung eine wichtige Rolle zu spielen. „Wissen aneignen“ hieße in Bernhards Fall: (1) mit Hilfe des Computers Wissen aneignen (Internet, Lexikon auf CD), (2) Wissen über den Computer aneignen (wissen, wie er funktioniert), (3) über Internet/E-Mail sich mit anderen Menschen austauschen und (4) von ihnen lernen. Wir als die Gesprächsleiter brachten uns an dieser Stelle auch selbst einmal ein, schließlich hatten wir einige Erfahrung mit Computerarbeit: Uwe hat das Gefühl, für die Schnelligkeit der Computerwelt nicht gemacht zu sein. Er würde gern seinen Umgang mit dem Computer verändern. Ein Teilnehmer meinte daraufhin: Veränderungen können auch zu schnell gehen. Ein anderer Teilnehmer wollte etwas gegen den Automatismus eines jeden Tages im Vollzug unternehmen. „Man wird dabei larifari.“ Wie kann man das? Eine Antwort lautete: Man muss versuchen, seinen eigenen Stil durchzuhalten und seinen eigenen Ansprüchen gerecht zu werden. Wenn man nicht eigene Ansprüche formuliert (z.B. an die Qualität der Arbeit), fehlt die Motivation. Man muss sich auch darüber klar werden, welche Umstände man beeinflussen kann und welche Dinge nicht in unserem Einflussbereich liegen. Vielleicht kann man nichts an den vorgegebenen Bestimmungen (in Bernhards Situation etwa die Zugangsbe-

stimmungen zum Computer) ändern, aber man kann seine Vorgehensweise ändern. Das hatte zum Beispiel Thomas getan. Er hatte sich seine Arbeit in der Haftanstalt bewusst so ausgesucht, um Zeit für andere Dinge (Lesen, Sport usw.) erübrigen zu können. Paul hielt die eigenverantwortliche Einteilung seiner Zeit für besonders wichtig. Walter brachte ein weiteres Beispiel für Veränderung ein: Er hat früher sein handwerkliches Wissen für sich behalten. Heute gibt er seine Tricks weiter. „Dadurch lernen andere (die Veränderung meines Verhaltens wirkt sich auf andere aus) und ich kann mal Pause machen.“

In dieser Weise ging das Gespräch die ganze Sitzung über weiter. Wir können hier leider nicht den ganzen Reichtum der Gedanken wiedergeben – und vielleicht würde es auf Außenstehende, die die lebendige Atmosphäre des Gesprächs nicht miterlebt haben, auch ermüdend wirken.

Zur Übersicht haben wir die Antworten und Überlegungen auf die Frage „Gibt es etwas, was ich verändern will?“ in einer Tabelle²¹ zusammengetragen (siehe Abbildung 3). Roland, der sich mit Visualisierungstechniken auskennt, hatte eine Gedankenlandkarte (Mind Map²²) zu unserer Diskussion angefertigt (s. Abbildung 4). Schließlich kreisten wir das Thema durch einen Kranz von fünf Fragen ein: Was will ich ändern? Warum möchte ich das ändern (Auslöser, Ziel)? Wie schaffe ich das? Was steht dagegen? Was davon kann ich beeinflussen?

21 Albert konnte an diesem Tag nicht am Gespräch teilnehmen.

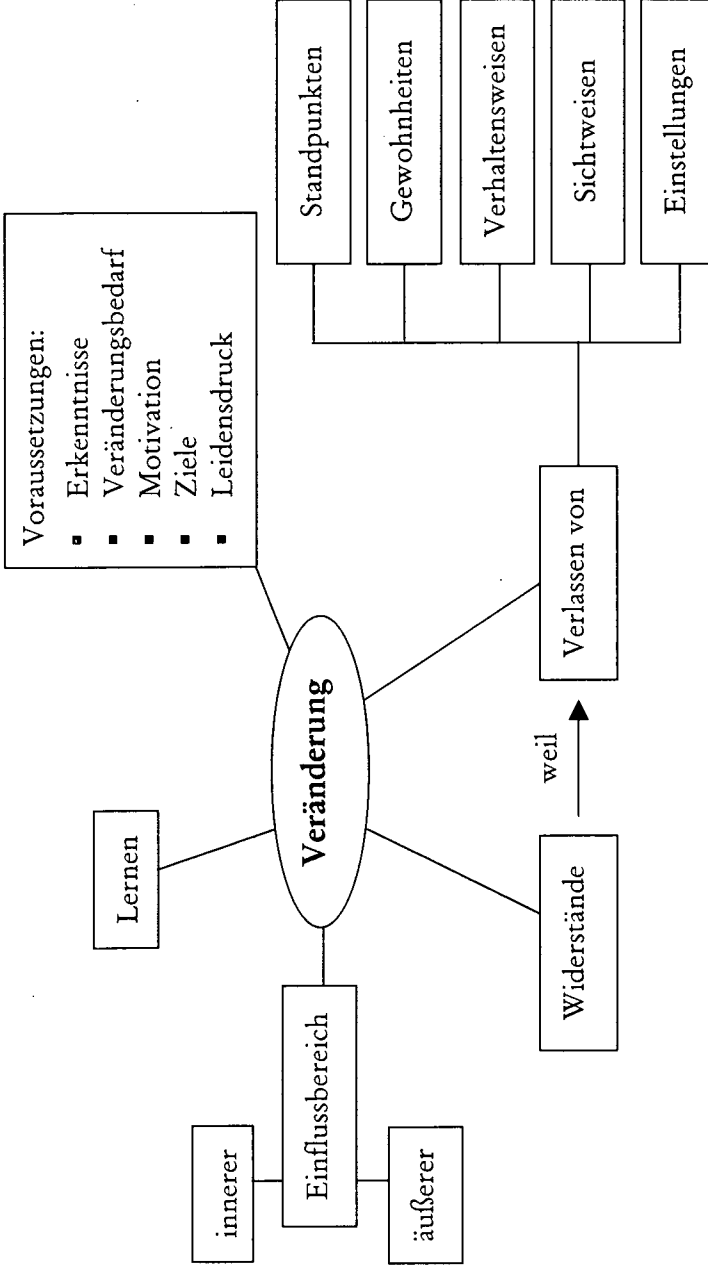
22 Mit Mindmaps versucht man:

- ähnliche Begriffe zusammenzufassen,
- Oberbegriffe zu finden,
- Themenbereiche voneinander abzugrenzen,
- die unterschiedlichen Bereiche zueinander in Beziehung zu setzen.

Abbildung 3: Gibt es etwas, was ich verändern will?

Bernhard	Paul	Walter	Roland	Georg
<p>Sich auf das Leben drau- ßen vorbereiten.</p> <p>Was „Recht ist“ und was „Recht haben“ bedeutet, da liegt ein Unterschied.</p> <p>Ich habe versucht und es auch erreicht, meine Im- pulsivität zu ändern. Frü- her dachte ich: „Was ich gesagt habe, ist richtig“.</p> <p>Ich habe 10 Jahre dazu gebraucht, um zu erken- nen, dass das nicht so ist. Jetzt weiß ich besser, wer ich bin.</p> <p>Ich hätte gern noch mal Koch gelernt.</p>	<p>Bestimmtes Wissen an- eignen.</p> <p>Es ist wichtig, was mich interessiert.</p> <p>Verändern kann ziemlich unangenehm sein: ich bin manchmal wütend über mich, wie ich früher war.</p> <p>Die Frage ist: „Wie“ kannst du dich verän- dern?</p> <p>Auch draußen muß man umlernen.</p> <p>Es ist wichtig, Men- schenkenntnis und Un- terscheidungsvermögen zu erwerben.</p> <p>Die Frage ist auch: Was muss/darf ich [nicht] tun, um nicht wieder reinzu- kommen?</p> <p>Lernen, sich in andere hineinzusetzen.</p>	<p>Zermürend ist, wenn man immer wieder von vorn anfangen muss (z.B. Probezeit immer wieder neu).</p> <p>Etwas für die Bildung tun.</p> <p>Den Automatismus ver- ändern.</p> <p>Veränderung kommt auf mich zu.</p> <p>Man kann eine Menge an sich ändern, mehr als man denkt.</p> <p>Veränderung besteht auch darin, Wissen und Kön- nen an andere weiterzu- geben, das kann auch Vorteile für mich brin- gen.</p>	<p>Etwas zu beherrschen lernen, mit anderen kommunizieren.</p> <p>Man muss sehen, worauf man Einfluss hat und worauf man keinen Ein- fluss hat: eigentlich ist Veränderung nur bei sich selber möglich.</p> <p>Ich brauche Leidensdruck als Motivation zur Veränderung.</p> <p>Wenn man anfängt, fliegt einem vieles zu, woran man vorher nicht gedacht hat.</p> <p>Ich leiste gern „Hausauf- gaben“.</p> <p>Die Frage ist: Was muss ich tun, um hier nicht wieder reinzukommen?</p>	<p>Eigenen Stil entwickeln. Ich habe nicht immer An- sprüche, das Recht, etwas zu verändern, es steht mir nicht immer zu.</p> <p>Der Fisch fängt vom Kopf an zu stinken.</p> <p>Wichtig ist die Frage: Was muss ich tun, um das zu erreichen?</p> <p>Die eigenen Ansprüche, Ziele, Identität stehen ge- gen das, was von anderen vorgegeben ist.</p>

Abbildung 4: Aspekte und Prozess der Veränderung



Nachdem wir auf diese Weise das Veränderungsthema umrissen und konkretisiert hatten, überlegten wir, ob uns eine konkret erfahrene Situation aus unserer Lebensgeschichte einfällt, in der wir versucht hatten, uns zu verändern. Roland berichtete, wie er mit dem Joggen angefangen hatte. Als Grund dafür nannte er den Leidensdruck durch sein Übergewicht.

Was waren hier die Veränderungsaspekte?

- Als er erst einmal angefangen hatte, flog ihm Informationsmaterial (wie man Joggen richtig macht usw.) wie von alleine zu;
- das Joggen hat sich verselbständigt – er braucht keine Überwindung mehr;
- seine Haltung bzw. Einstellung zum Joggen hat sich verändert;
- er kocht jetzt zusammen mit einem Jogging-Partner,
- er ernährt sich jetzt vernünftig;
- er hat sich Wissen über diesen Sport angeeignet;
- er hat seinen Laufstil in dieser Zeit verändert, nachdem er Fehler erkannt hatte;
- die Qualität des Laufens hat sich dadurch verändert;
- er hat sein Übergewicht verloren;
- der Leidensdruck ist weg.

Es ist erstaunlich, dass sich alleine in dieser kurzen und einfachen Geschichte 10 Punkte ausmachen ließen, an denen man von Veränderung sprechen kann. Ob sich das auch in anderen Fällen so verhält? Es scheint, dass man auch in vermeintlich einfachen Lebenssituationen bei genügend hoher Aufmerksamkeit mehr Aspekte entdecken kann, als man sich das im gewöhnlichen In-die-Welt-Hineinleben träumen lässt. Das macht die „Wahrnehmungs“-Aufgabe umso wertvoller. Denn erst wenn man eine Lebenssituation mit einiger Tiefenschärfe untersucht hat, wird man in die Lage versetzt, aktiv an ihrer Veränderung bzw. Stabilisierung mitzuwirken.

Wir konzentrierten unsere Argumentation nun auf Rolands Beispielfall. Das Beispiel erschien uns überschaubar, die wesentlichen Informationen waren klar formulierbar. Außerdem handelte es sich um ein „positives“ Beispiel: Es veränderte sich tatsächlich etwas.

Roland: Der Weg zum richtigen Joggen

Roland hatte in 1 1/2 Jahren 9 kg zugenommen, da er keine ausreichende Bewegung hatte, wegen Frust viel Schokolade und Ähnliches zu sich genommen hatte usw. Es war für ihn schwierig, das Ding umzudrehen, nämlich so zu sein, wie er gerne sein mochte. Es änderten sich die äußeren Bedingungen (Verlegung nach Tegel). Er hatte einen ausgearbeiteten Trainingsplan bereits in der Schublade. Er fühlte sich unwohl (Leidensdruck). Als er mit dem Laufen begann, fühlte er sich zunächst unsicher (z.B. beobachtet, „Was machst Du denn hier?“). Er brauchte Überwindung und zwar auch jedes Mal neu. Dann hat sich das Laufen nach und nach verselbständigt. Es stellte sich Freude über den Erfolg ein:: länger am Stück laufen, abnehmen, größeres Selbstbewusstsein.

Die anderen nahmen die Veränderung wahr. Nach 4-5 Monaten trat eine Stagnation ein. In dieser Situation sah er eine Fernsehsendung mit einem bekannten Joggingtrainer und erhielt auf diesem Wege neue Informationen: Aufgrund dieser Informationen veränderte er seinen Laufstil und seine Ernährung. Er fühlte sich dadurch nach dem Laufen nicht mehr kaputt, sondern fit und frisch.

Roland hatte einen Jogging-Gesinnungsgenossen gefunden, sie motivierten sich gegenseitig zu höheren Leistungen und hatten in der gesunden Ernährung und dem Kochen eine Gemeinsamkeit.

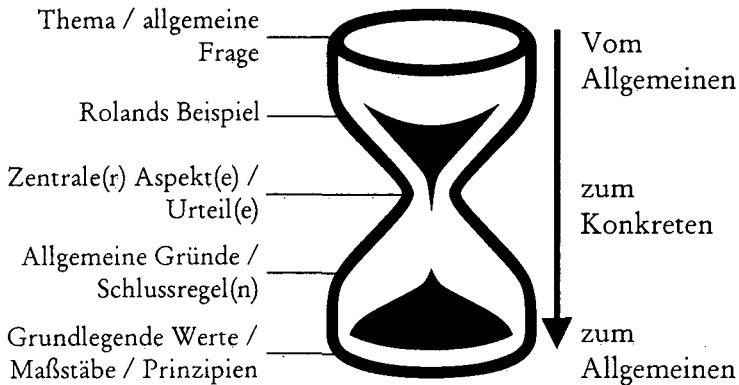
Wir suchten nach einer Frage, mit der das Beispiel gut anzupacken und zu untersuchen war. Es wurde vorgeschlagen: *Worin bestand der zentrale Veränderungsaspekt im Beispiel?*

Da unklar war, wie wir methodisch weiter vorgehen sollten (besonders Roland ist an methodischen Fragen interessiert), z.B. ob man nicht erst einmal definieren müsste, was denn ein zentraler Veränderungsaspekt ist, erläuterten die Gesprächsleiter das so genannte *Sanduhr-Modell* der sokratischen Argumentation.²³ Im Sokratischen Gespräch versucht man, eine allgemeine, breite Frage („Dinge verändern?“) zu beantworten. Diese Frage engt man ein, indem man sie auf die konkrete Erfahrung (Rolands Beispiel) bezieht. Es geht hierbei mehr darum, Begriffe beispielhaft zu klären anstatt sie abstrakt zu definieren sowie die gemachten Aussagen in Bezug auf die Erfahrungswirklichkeit zu konkretisieren und zu begründen.

23 Vgl. Kessels 1997.

Hier könnte das z.B. heißen: Statt zu definieren, was „zentrale Veränderungsaspekte“ im Allgemeinen bedeutet, versuchen wir zu klären, was die Teilnehmer selbst in diesem Beispiel für zentrale Aspekte halten, und warum sie dieser Auffassung sind. Gewöhnlich gelangt man auf diesem Wege zu einem konkreten Urteil. Der Versuch, diese(s) Urteil(e) zu begründen, führt im unteren Teil des Sanduhr-Modells zur Entdeckung und Klärung allgemeinerer Aussagen, die im Sinne von grundlegenden Voraussetzungen auch für andere Fälle gelten.

Abbildung 5: Sanduhr-Modell der sokratischen Argumentation:



Entsprechend begannen wir die Analyse des Beispiels (und der darin liegenden Urteile) mit der Sammlung der zentralen Veränderungsaspekte:

Georg: Hier liegt nicht ein einzelner Aspekt sondern ein Prozess vor.

Albert: Am wichtigsten ist der Moment, in dem Georg sich wegen seines Erfolgs sicher fühlte.

Roland: Zentral ist der Übergang vom Nichtstun zum Handeln

Walter: Die Veränderung an sich ist das Wichtigste, das heißt ... sich aufraffen zum Handeln.

Bernhard: Roland nahm sich wichtig.

Was war hier der wesentlichste Aspekt? Welches Urteil verdiente Vorrang? Es fiel den Teilnehmern schwer, die Vielzahl von Urteilen systematisch zu untersuchen. Immer wieder driftete die Argumentation in das Äußern von allgemeinen (Vor-)Urteilen ab. Den Moderatoren gelang es kaum, eine Schritt-für-Schritt-Argumentation, in der die jeweiligen Redner an die Äußerungen ihrer Vorredner anknüpften, aufrechtzuerhalten. Auch die Verständigung zwischen den Teilnehmern, das genaue Hinhören auf die Äußerungen des anderen, verlor an Beachtung. Warum passierte das hier?

Solche Ausreißer kann man auch in anderen Sokratischen Gesprächen beobachten. Solange man „phänomenalistisch“ vorgeht, d.h. *Phänomene sammelt*, kann sich jeder äußern, ohne befürchten zu müssen, dass sein Urteil auf den Prüfstein gestellt wird. Die Aussagen können nebeneinander stehen bleiben. Gewinnt die Argumentation jedoch einen „essentialistischen“ Zug, werden die Urteile auf ihre Geltung hin untersucht, beginnt häufig (ungewollt) ein Ziehen und Zerren.²⁴ Keiner will klein begeben. Jeder hält die eigene Meinung, und sei sie auch nur ein spontaner Einfall, für die bessere. Das „So könnte es sein“ oder „Ich halte das für richtig. Was denkst du dazu?“ wird durch ein „So ist es! Was immer du sagst.“ verdrängt. Es geht nur noch darum, den anderen von der eigenen Meinung zu überzeugen und dessen Meinung zu widerlegen. Das Gespräch wandelt sich von einem „Dialog“ zu einer „Diskussion“ bzw. „Debatte“.

Es gehört zu den zentralen „Lern“-Effekten im Sokratischen Gespräch, sich nach und nach in ein verständigungsorientiertes Dialogverhalten einzüben, das auch dann noch durchgehalten wird, wenn die eigenen Urteile auf dem Prüfstand stehen. Die sokratischen Dialogbegleiter versuchen, die Gruppe hierbei zu unterstützen, indem sie z.B. die Äußerungen des Vorredners wiedergeben lassen, Erläuterungen zum Bezug der einzelner Gesprächsbeiträge aufeinander erbitten, hin und wieder auch selbst sich mit entsprechenden Verständigungsbemühungen in das inhaltliche Gespräch einschalten. Begleitet wird dieser Prozess durch gelegentliche methodi-

24 Um dem Ziehen und Zerren „auszuweichen“, wird in vielen Gesprächen weitgehend darauf verzichtet, die Geltung der Urteile zu untersuchen. Damit verlässt man den *sokratischen Weg*.

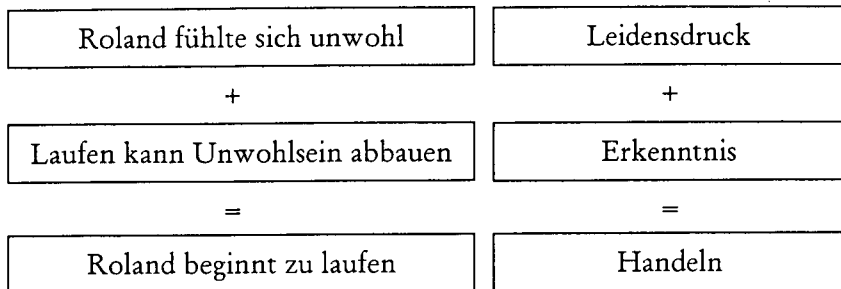
sche Bemerkungen. In deren Zentrum steht immer wieder der Vorschlag, nicht nur das Falsche oder Abzulehnende in den Urteilen der anderen zu suchen, sondern sich darum zu bemühen, den Wahrheitskern in ihnen herauszufinden. Möchten wir denn nicht auch, dass die anderen mit unseren eigenen Aussagen so verfahren? Wir haben die Erfahrung gemacht, dass der schlichte Hinweis darauf, dass Menschen doch irrtumsanfällig sind und daher kein Mensch jemals sicher sein kann, die ganze Wahrheit zu besitzen, es sich also lohnt, die dunklen *und* die hellen Stellen in den eigenen Urteilen und denen der anderen aufzudecken, motivierend für die Bemühung um ein entsprechendes Dialogverhalten wirken kann.

Freilich stehen unsere emotionalen Befindlichkeiten (z.B. Ärger, Wut usw. über die Äußerungen der anderen) dem Interesse an Verständigung entgegen. Dann hat es keinen Zweck, strikt auf dem essentialistischen Weg, der Forderung nach der Prüfung von Urteilen, zu beharren. Man muss sehen, was man einer Gruppe in einem bestimmten Gesprächsstadium abverlangen kann. Wenn es zu viel wird, ist es besser, zur phänomenalistischen Verfahrensweise zurückzukehren und erst nach einer Stabilisierung des Dialogverhaltens einen erneuten essentialistischen Versuch zu unternehmen.²⁵

So verfahren wir auch in unserem Fall. Nachdem Bernhards These „Roland nahm sich wichtig“ zu einer kontroversen Diskussion geführt hatte, knüpften wir zunächst an einen Nachtrag von Roland zu seinem Beispiel an, um die verschiedenen Aspekte darin zusammenzutragen: Roland hatte damals das Ziel abzunehmen; sein Mittel war das Laufen. Er wusste vorher, dass Laufen das richtige Mittel ist. Wir konnten nun seine These „Zentral ist der Übergang vom Nichtstun zum Handeln“ besser verstehen. Roland brachte den Übergang zum Handeln in eine „Formel“:

25 Oft ergibt sich dann eine Konzentration des Gesprächs auf einen zentralen Aspekt von selbst.

Abbildung 6: Der Übergang zum Handeln:



Mit dieser „Formel“ hatten wir uns eine gute Ausgangsposition verschafft, um Rolands Beispiel auf die verschiedenen Charakteristika hin zu untersuchen, die für die verändernde Handlungsweise von Bedeutung waren. Zunächst machten wir uns klar, welche Aspekte die Veränderung herausforderten (Leidensdruck) und welche Aspekte dem positiven Reagieren auf den Leidensdruck (Veränderungshandeln) entgegenstanden (Widerstände). In der Mitte zwischen beidem befindet sich gewissermaßen die spezielle Form der „Erkenntnis“, die es jemandem ermöglicht, die Widerstände zu überwinden. Es ergab sich die folgende Tabelle.

Abbildung 7:

Was führt zu, was verhindert Veränderungs Handeln?

Leidensdruck	Erkenntnis (Kommunikation)	Widerstände
<ul style="list-style-type: none"> - „na Dicker“ (Hänselei) - unwohl fühlen - Pein / Schmerz - Erfolglosigkeit - Ärger / Wut - Angst vor Konsequenzen der Nichtveränderung - Verluste: z. B. von Lebensqualität, Gesundheit - schlechtes Gewissen - dem eigenen Selbstbild nicht entsprechen - Verlust an Selbstbewusstsein, Selbstwertgefühl, Selbstachtung - Unzufriedenheit über sinnlosen Zeitvertreib - Erkenntnis von eigenen Unzulänglichkeiten 	<ul style="list-style-type: none"> - genaues Wissen aneignen aus mehrere Quellen: sehen, fühlen, hören - Aufmerksamkeit - Auffassungsgabe - (Ziel-)Bewusstsein 	<ul style="list-style-type: none"> - nicht genügend motiviert - Sperre: noch nicht bereit - Faulheit - Bequemlichkeit, Trägheit - keine Entschlusszeit - Angst vor Konsequenzen der Veränderung - noch nicht wissen, was wichtig ist - alte Gewohnheiten - Unsicherheit - alte Denkmuster / Erfahrungen - Mangel an Willen - Zweifel an Sinn und Machbarkeit - es fällt schwer - Hemmungen

Nach der Erstellung dieser umfanglichen Liste machen wir einen erneuten essentialistischen Anlauf. Wir versuchen herauszufinden, was sich aus Sicht der Teilnehmer nun als der wesentliche Gesichtspunkt

bzw. das wesentliche Problem hinsichtlich der Veränderung darstellte. Nun war das Thema ausreichend vertieft und das Dialogverhalten soweit verinnerlicht, dass wir daran gehen konnten, die von allen geteilten Überzeugungen zu formulieren. Ein erster Konsens ergab sich zu einer grundlegenden Unterscheidung im Veränderungsverhalten:

Bei der Verbesserung bzw. positiven Veränderung sind zweierlei Orientierungen, die wohl bei den meisten wirklichen Veränderungen ineinander greifen, zu beachten:

- a) man kann *etwas (eine Situation)* verändern bzw. verbessern
- b) man kann *sich (die eigene Einstellung)* verändern bzw. verbessern.

Häufig ist das eine nicht ohne das andere zu haben. Das macht Veränderungsprozesse so schwierig.

Kann man das lernen? Kann man Veränderung lernen?

Auch hier waren sich die Teilnehmer einig:

Ja, man kann Veränderung lernen, und zwar wenn man

- *lernt, mit Problemen und Widerständen vernünftig umzugehen,*
- *lernt, Prioritäten zu setzen,*
- *sich klar macht, dass man für sich selbst verantwortlich ist.*

Mit der Weihnachtspause hört unser Gespräch auf. Wir versprechen, die Gespräche im gesamten nächsten Jahr fortzusetzen. Um eine Entwicklung in kommunikativem Verhalten und reflexivem Denken voranzubringen, ist es wichtig, den Prozess langfristig zu planen. Außerdem ist es für die Gesprächsbegleiter wie für die Teilnehmer wichtig, eine verlässliche Perspektive zu haben, die den gemeinsamen Gesprächsbemühungen Sinn verleiht.

Wie sehr mittlerweile das Gespräch, das wir mit den Teilnehmern geführt haben, zu *ihrem eigenen* Gespräch geworden ist, zeigt sich u.a. daran, dass sie bei der Festlegung des Themas noch stärker von Anfang an mitwirken möchten. Wir nahmen uns vor, den nächsten Gesprächszyklus mit einem Nachdenken darüber zu beginnen, welche aktuellen Begebenheiten, Ereignisse, Veränderungen, Problemlagen bei den einzelnen Teilnehmern vorliegen und in deren Vertiefung ein Thema gemeinsam zu entwickeln. Die im nächs-

ten Gesprächszyklus von den gewöhnlich sieben Teilnehmern²⁶ gegebenen Berichte beziehen sich stark auf den angemessenen Umgang mit den eigenen und fremden Gefühlswelten.

Literatur

- Bohm, David: Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen. Stuttgart, 1998.
- Gronke, Horst; Stary, Joachim: ‚Sapere aude!‘ Das Neosokratische Gespräch als Chance für die universitäre Kommunikationskultur. In: Handbuch Hochschullehre, Bonn: Rabe, 19. Erg. Lieferung, 1998.
- Heckmann, Gustav: Das sokratische Gespräch. Erfahrungen in philosophischen Hochschulseminaren. Mit einem Vorwort zur Neuausgabe von Dieter Krohn, Frankfurt: dipa, 1993.
- Kessels, Jos: Das Sanduhr-Modell. Methodik des Dialogs. In: Dieter Krohn; Barbara Neißer; Nora Walter (Hg.): Neuere Aspekte des Sokratischen Gesprächs. (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 4), Frankfurt am Main: dipa, 1997, S. 71-80.
- Nelson, Leonard: Die sokratische Methode. In: Ders.: Vom Selbstvertrauen der Vernunft. Schriften zur kritischen Philosophie und ihrer Ethik. Hg. v. Grete Henry-Hermann, Hamburg: Felix Meiner, 1975, S. 191-238.

26 Tom ist dazugekommen. Er hat den Wunsch, sich wieder auf Dinge konzentrieren und etwas „auf die Reihe bringen“ zu können. Zwei Jahre später leiten Jens Peter Brune und Horst Gronke zwei Gruppen mit jeweils zehn Teilnehmern in zwei Teilanstellungen der JVA Tegel.

Ute Siebert

Die kritische sokratische Methode und ihre internationale Verbreitung

Überlegungen auf dem Hintergrund neuerer Erfahrungen in Osteuropa

I. Kurzer Blick auf die bisherige internationale sokratische Arbeit

Die kritische sokratische Methode wurde von dem Göttinger Philosophen Leonard Nelson (1882-1927) neu begründet. Mit einem Vortrag¹ schuf er 1922 das Fundament und ein Regelwerk, auf dem auch die Weiterentwicklung der Methode des *Denkens im Gespräch* durch Nelsons Schüler Gustav Heckmann (1898-1996) basierte und dem die heutige Diskussion und Praxis nach wie vor verpflichtet ist.

Zu seiner Konzeption von Philosophieunterricht fühlte Leonard Nelson sich, wie schon der Name „sokratische Methode“ sagt, durch den Philosophen der griechischen Antike, Sokrates, angeregt. Weniger die Inhalte der sokratischen Lehre als der kritisch-methodische Ansatz überzeugten Nelson. Diesen Weg der Kritik, des methodenbewussten Denkens, sah er fortgeführt durch Immanuel Kant (1724-1804) und durch Jakob Friedrich Fries (1773-1843). In Auseinandersetzung mit den drei genannten Philosophen entwickelte Nelson seine sokratische Lern- und Lehrmethode des selbsttätigen kritischen Denkens, wobei er gegenüber der antiken Dialogform eine strukturelle Veränderung vornahm: Hatte der Sokrates der platonischen Dialoge im Zweiergespräch mit nur einem Schüler kräftig bei der inhaltlichen Erörterung mitgewirkt, ist der Nelsonsche neo-so-

¹ Vgl. Die sokratischen Methode (1922) in Nelson 1975, S. 191-238; der Vortragstext findet sich in Nelson 1970-77, Bd. 1, S. 269-316.

kratische Dialog, das Sokratische Gespräch, ein Gruppengespräch mit einem moderierenden Leiter, dem strengste Zurückhaltung auf der inhaltlichen Ebene auferlegt ist. Nelson beschreibt die Rolle des Gesprächsleiters beziehungsweise des Lehrenden mit den Worten: Er „entfesselt das Frage- und Antwortspiel zwischen den Schülern“², so die Methode, nicht inhaltliche Lehren weitergebend.

Leonard Nelsons philosophische und pädagogische Arbeit war von Anfang an politisch gemeint, und sowohl zu Nelsons Lebzeiten als auch in seiner Nachfolge wurde und wird sokratische Bildungsarbeit in internationalen Zusammenhängen begriffen und praktiziert. Mit der Kritik an den bürgerlichen Bildungsvorstellungen und der Schaffung einer alternativen Schule³ war Nelsons Denken und praktisches Tun auch Teil der Nationen übergreifenden kulturkritischen und reformpädagogischen Ströme um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert. Aber anders als die Vertreter der meisten der dazugehörigen Teilströme bezweifelte Nelson den Vorrang und Wert der Rationalität gerade nicht oder verteufelte sie gar, sondern betonte das emanzipatorische Potential der Kritischen Vernunft.

Leonard Nelson selbst hat in seiner wissenschaftlichen Arbeit den Kontakt mit Kollegen auf internationaler Ebene zielstrebig gesucht. Die Verzahnung des Nelson-Kreises und später der Nelson-Nachfolger und ihrer Organisationen mit der internationalen Arbeiter- beziehungsweise Gewerkschaftsbewegung war vor dem Zweiten Weltkrieg sehr eng. internationale Kontakte wurden auch nach dem Krieg selbstverständlich gepflegt.

In typischer Weise repräsentiert zum Beispiel Mary Saran (1897-1976) das internationale Verständnis des kritisch-sokratischen Denkens⁴. Sie gehörte bereits zu Nelsons Lebzeiten zu dessen engerem Kreis. Aufgrund ihrer politischen Aktivitäten war sie nach der Machtergreifung der Nationalsozialisten äußerst gefährdet, sie emigrierte nach Großbritannien, wo sie nach dem Krieg blieb. Ihre

2 Nelson 1975, „Die sokratische Methode“, S. 216. Zur Darstellung der sokratischen Methode, auch ihres Regelwerks, vgl. a. Siebert 1996 sowie dies. 2002 (besonders Kapitel 2 und 3).

3 Zu Nelsons Schulversuch „Walkemühle“ vgl. u. a. Nielsen 1985. Zur Geschichte des Nelson-Kreises beziehungsweise zur Widerstandsgeschichte dieses Kreises in der Nachfolge Nelsons vgl. u. a. Neißer 1987 und Lemke-Müller 1996.

4 Saran 1976.

zahlreichen beruflichen und bis ins hohe Alter auch ehrenamtlichen Engagements führten sie jedoch über ihre Wahlheimat hinaus in alle Welt. Unter anderem arbeitete sie in verschiedenen Funktionen für die Sozialistische Internationale und nahm bereits frühzeitig in feinfühligster Weise Kontakt zu osteuropäischen Ländern auf. Mary Sarans Tochter Rene Saran (geboren 1921) wirkte in England, vielfach zusammen mit ihrem Mann Paul Branton (1916-1990), stets auch in der Tradition Nelsons, unter anderem in der Society for the Furtherance of Critical Philosophy (SFCP). Diese Organisation wurde 1940 im britischen Exil gegründet und wird heute als Schwestergesellschaft der Philosophisch-Politischen Akademie (PPA) verstanden, die ursprünglich 1922 von Leonard Nelson selbst gegründet worden war, die 1933 durch die Nationalsozialisten verboten wurde und schließlich 1949 von Nelson-Nachfolgern in Deutschland wieder gegründet wurde.

Getreu dem Motto „Einmal Sokratiker, immer Sokratiker“ gab und gibt es auch für Rene Saran keinen Ruhestand im herkömmlichen Sinne. Energisch packte sie die Aufgabe an, im Zwei-Jahres-Rhythmus internationale Konferenzen der SFCP und der PPA zu installieren. 1996 fand die erste derartige Zusammenkunft in England statt, damals mit rund 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmern, die vorwiegend aus Deutschland und Großbritannien stammten. Nach Veranstaltungen 1998 in den Niederlanden und 2000 in Deutschland fand im August 2002 die vierte internationale Konferenz in Birmingham statt, und zwar zu dem Thema: Ethics and Socratic Dialogue in Civic Society. Hier konnten mehr als 100 Gäste aus über 20 Ländern gezählt werden, darunter aus so weit entfernten wie Australien, Japan und Mexiko. Die Internationalität der sokratischen Arbeit wird durch diese Konferenzen nun noch deutlicher sichtbar, und es darf wohl mit Recht gesagt werden: Rene Saran ist es zu verdanken, dass damit ein sokratisches Forum für internationale Begegnungen etabliert wurde, von dem hoffentlich die vielfältigsten und nachhaltigsten Anregungen für eine auf Emanzipation von jeglicher Unterdrückung ausgerichtete Bildung ausgehen werden.

Die Vertreter der kritisch-sokratischen Philosophie stellen sich so mit ihren Initiativen der Herausforderung, dass die derzeitigen Globalisierungsprozesse *auch* einen Strang benötigen, der die Denk-

Erfahrungen aus den verschiedenen Kulturen in *Bildungs-Initiativen* zu gemeinsamer Lernbewegung zusammenführt. Das auf Wahrheit verpflichtete Sokratische Gespräch auf „die Unterrichtstafel der Eine-Welt-Schule“ zu setzen, schlug ich 1994 vor: Im Austausch mit den Gesprächstraditionen und Gesprächsformen aus anderen Kulturen kann es als Mittel gesehen werden, um einer rein ökonomisch begriffenen und bloß auf Effizienz und Profit ausgerichteten Globalisierung entschleunigend entgegenzuwirken und zur humanen Begleitung und zur lebensfreundlichen Gestaltung der Umwälzungen beizutragen. Es ließe sich in so verstandenen globalen Bildungsprozessen das Instrumentarium vergrößern beziehungsweise weiter verbreiten, dessen die Menschen dringend zur Konflikt-Prophylaxe oder zur Bewältigung von Konflikten bedürfen, um die ungeheuren globalen Wandlungen beherrschbar zu halten.⁵

Wünschenswert wäre ein großes Bündel von kritischen Bildungs-Initiativen – als eine unter ihnen ließe sich die international ausgerichtete kritisch-sokratische Arbeit als ein Element in einem Prozess *positiver* Globalisierung begreifen, ganz im Sinne von Thomas Meyers Kritik der aktuellen Noch-Praxis im Globalisierungsprozess. Auf dem oben erwähnten Kongress in Birmingham hielt Thomas Meyer einen der Hauptvorträge und setzte sich mit der Frage von „Renewing Democracy in an Era of Globalization“ auseinander; unter anderem verwies Meyer auf Jan Tinbergens Begriffspaar der „negative globalization“ versus „positive globalization“ und forderte: „What is urgently needed in order to bring the unleashed forces of modernization and globalization under the control of democracy, political deliberation and basic humane values is a process of *positive* globalization that proceeds by constructing new forms of responsibility, regulation and value orientation.“⁶

5 Siebert 1994; vgl. a. Siebert 1997.

6 Meyer 2002 (Typoscript), S. 2.

II. Start in ein Netzwerk Osteuropa?

Der Kongress in Birmingham führte erneut auch die Personen zusammen, die – aus osteuropäischen Ländern stammend oder, von Deutschland oder England aus, mit eben diesen osteuropäischen Freunden enger verbunden – an einer Verbreitung der sokratischen Arbeit in Ländern des ehemaligen Ostblocks interessiert sind.

Die Zuschreibung „Osteuropa“ ist nicht ohne Schwierigkeit, weil manche der von mir gemeinten Länder unter geographischen Gesichtspunkten durchaus als zentraleuropäisch beziehungsweise als zugehörig zu Südosteuropa oder zu Nordosteuropa anzusehen sind. Ich folge, wenn ich dennoch die Bezeichnung „Osteuropa“ verwende, einer Sprachgewohnheit, wie sie sich gerade auch in pädagogischen Zusammenhängen nach der politischen Wende um 1990 ergeben hat, wenn „die Gesamtheit aller postkommunistischen Länder Europas“ gemeint ist.⁷ Wie weiter unten am Beispiel der Republik Belarus noch problematisiert wird, sollen mit solcher zusammenfassenden Sicht keineswegs die Einzigartigkeiten der jeweiligen Länder eingeebnet werden – es geht lediglich um eine weitgehende Strukturgleichheit bei den Problemen, die sich in den gemeinten Ländern im Zuge der begonnenen und sich fortsetzenden Umwandlungsprozesse auf dem Bildungssektor stellen.

Die Kontakte zwischen Sokratikern oder an der sokratischen Methode interessierten Menschen aus Deutschland und England und aus mehreren im so verstandenen Sinne osteuropäischen Ländern haben sich in aller Regel durch privat-persönliche Anlässe oder in Arbeitszusammenhängen bislang *zufällig* ergeben. Es entwickelte sich in unterschiedlichem Maß eine Zusammenarbeit auf dem Hintergrund der kritisch-sokratischen Methode, reichend von Gesprächen und Teilnahme an hiesigen Treffen und Konferenzen über Referententätigkeit bis zur Durchführung von sokratischen Übungen oder Sokratischen Gesprächen beziehungsweise Veranstaltungen mit Vorträgen im jeweiligen Gastland.

Ideen dazu, wie die internationale Arbeit über die im Zwei-Jahres-Rhythmus stattfindenden Konferenzen hinaus gefördert und sys-

7 Vgl. den Basisartikel von Treciokienè 1994.

tematisiert oder institutionalisiert werden könnte, wurden in einer Arbeitsgruppe zusammengetragen, als die Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren (GSP), ein Zusammenschluss der Leiter Sokratischer Gespräche unter dem Dach der Philosophisch-Politischen Akademie (PPA), im Jahre 2000 die Fortentwicklung der eigenen Organisation nach der Jungkschen Methode der Zukunftswerkstatt diskutierte. Aufgelistet wurden unter dem Obertitel „Ausdehnung der Organisation und internationale Beteiligung“ die folgenden Aspekte:

A. Bildungsarbeit:

- Sich betätigen, wo Sokratische Gespräche auf Deutsch geführt werden können;
- sich betätigen, wo unsere Arbeit sehr erwünscht ist;
- einen Arbeitsschwerpunkt in Osteuropa setzen (sowohl diesseits als auch jenseits der zukünftigen EU-Grenze nach Osten als Beitrag, um diese Grenze nicht zu zementieren);
- Ausbildung von Gesprächsleitern/Multiplikatoren;
- anknüpfen an bestehende Verbände in dem jeweiligen Land;
- verbreiten von Info-Material, Büchern etc.

B Repräsentanz in international tätigen Organisationen:

- Kontakte zu bestehenden Organisationen knüpfen (Gesellschaft für bedrohte Völker, Goethe-Institute, Friedrich-Ebert-Stiftung, NGOs, Sozialistische Internationale, ...; Ziele: Nutzung von Infrastrukturen, Quellen von Fördermitteln auffinden, Präsenz bei Aktionen, Ideen hineinbringen ...);
- Gründung einer sokratischen Internationale (Erfahrungen austauschen, Erforschung von Gesprächs- und Politik-Traditionen ...).

Zwei Jahre später ist die Zusammenarbeit der GSP mit anderen international tätigen Organisationen noch nicht recht vorangekommen, jedoch lassen sich auf dem Feld der Bildungsarbeit durchaus schon Erfolge verzeichnen. Sokratische Gespräche sind im Ausland erprobt worden. Erste Berichte liegen vor über die einzelnen Initiativen wie zum Beispiel über Sokratische Gespräche und die Zusam-

menarbeit mit akademischen Institutionen in Japan, in der Republik Belarus und in der Tschechischen Republik.⁸

In der Republik Belarus hat die gute Partnerschaft mit der Belarussischen Freundschaftsgesellschaft sowie mit der Linguistischen Universität Minsk und seit neuestem auch mit der Fakultät für internationale Beziehungen an der Belarussischen Staatlichen Universität (BGU bzw. BSU) zu regem Austausch geführt. Es gab Vorträge und praktische Übungen in der sokratischen Methode mit Universitätsangehörigen, zukünftigen Lehrern und anderen Multiplikatoren. Eine Doktorandin der Linguistischen Universität hat mit der Ausbildung zur Leiterin für Sokratische Gespräche begonnen – das Ziel, dass die Methode in einem osteuropäischen Land bald auch in der dortigen Muttersprache (konkret heißt das hier: Belarussisch und Russisch) „nach allen Regeln der Kunst“ weitergegeben werden kann, ist in greifbare Nähe gerückt. Es wird zur Zeit auch an einer Übersetzung eines Basisvortrages zur sokratischen Methode gearbeitet, für deren Veröffentlichung nach Mitteln und Wegen gesucht wird.

Die sokratischen Erfahrungen und insbesondere die Frage nach deren Bedeutung für den Demokratisierungsprozess in der Republik Belarus waren Thema in einem Workshop auf der Konferenz von Birmingham. Von da ging die Initiative aus, alle diejenigen auf einer Verteilerliste zu versammeln, die sich wegen gleich gearteter Fragen und Probleme für einen Informationsaustausch über die sokratische Praxis im Zusammenhang mit fortschreitender Demokratisierung in osteuropäischen Ländern interessieren. Teilnehmerinnen aus Belarus, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Estland, Litauen und Tschechien trugen sich neben solchen aus Deutschland, England und Mexiko in die Liste ein. Es bestehen ferner Kontakte mit Polen und der Russischen Föderation (hier Kaliningrad und West-Sibirien), von wo

8 Vgl. den „Newsletter“ Neues aus der GSP. Informationen für Mitglieder der GSP, Jahrgang 1/2002. Darin Berichte von Horst Gronke und Beate Littig zu Sokratischen Gesprächen in Japan (seit 2001), von Ralf Brocker und Mechthild Goldstein über Sokratische Gespräche in Tschechien (seit 1999), von Jens Peter Brune, Catharina Nitsch und Uwe Nitsch über Sokratische Gespräche und Workshops in Minsk/Belarus (September 2001), von Ute Siebert über die sokratische Bildungs-Initiative in der Republik Belarus (seit 1999).

niemand nach Birmingham reisen konnte – besonders in Kalinin-grad ist jedoch das Interesse an einer Zusammenarbeit sehr groß.

Während die grenzübergreifende Arbeit in Westeuropa insgesamt geringe Probleme bereitet, muss die nähere Zukunft zeigen, ob der Schwung der Konferenz von Birmingham hilft und ausreicht, um die Verbreitung der sokratischen Methode auch in Osteuropa voranzutreiben, um dazu zahllose praktische Probleme (wie zum Beispiel kompliziertes Reisen, schwierige Planbarkeit der Veranstaltungen, materielle Beschränkungen) zu überwinden, um phantasievolle Formen der Zusammenarbeit zu entwickeln, die schließlich darin münden sollen, dass die Partner die sokratische Arbeit in ihrer Heimat jeweils selbst in die Hand nehmen können.

III. Sokratische Arbeit in Osteuropa – Was Not tut und was bedacht werden muss

Wenn ich es recht sehe, findet zur Zeit ein dritter Anlauf statt, um die sokratischen Bildungskonzeptionen in Osteuropa bekannt zu machen.

Nelson selbst hat noch kurz vor seinem frühen Tod mit 45 Jahren im Frühjahr 1927 auf Anregung der Pädagogin Minna Specht hin gemeinsam mit ihr eine Reise nach Moskau unternommen.⁹ Neben den mehr politischen Motiven für ihre Reise stand für Nelson und Specht die pädagogische Zielsetzung im Vordergrund. Es war das erklärte Ziel, den eigenen Schulversuch Walkemühle in der Sowjetunion vorzustellen und einer ähnlichen reformpädagogischen Einrichtung auf den Weg zu helfen, sprich auch dort für eine praktische Umsetzung der sokratischen Methode zu sorgen. In Moskau konnten Specht und Nelson bei dem Volkskommissar für Volksaufklärung, Lunatscharkis, zwar so viel Interesse für ihren heimi-

9 Zu Nelsons Moskau-Reise (auch zu den Zitaten) vgl. Franke 1997, S. 209-218. Franke stützt sich in seiner Darstellung auf Leonard Nelsons „Bericht über die Russlandreise 1927“ (Manuskript der Niederschrift des Russland-Berichts Nelsons, den Nelson am 17. 7. 1927 vor einem kleinen Kreis von Mitarbeitern gehalten hatte), aufbewahrt im Archiv der sozialen Demokratie, Bonn.

schen Schulversuch wecken, dass der einen Besuch der Schule „Walkemühle“ auf seiner nächsten Deutschlandreise versprach. Im übrigen jedoch fielen die Postulate, eine Erziehung und Bildung zur Unabhängigkeit von offiziellen kollektivistischen Doktrinen und zur Eigenverantwortung auch in der Sowjetunion zu etablieren, nicht auf fruchtbaren Boden. In einem Gespräch mit Krupskaja, Lenins Witwe, vertrat diese die Ansicht, es sei irrsinnig, die eigene Auffassung über die Parteidisziplin zu stellen.

Enttäuscht stellte Nelson, der sich während seines Moskauaufenthaltes auf Schritt und Tritt überwacht fand, fest: „Das Ergebnis meiner Prüfung, wer in Russland eigentlich regiere, kann ich dahin zusammenfassen, dass Russland von der Angst beherrscht wird und von niemandem anders. Vielleicht sagt man noch besser: von dem Gleichgewicht der Ängste, das aus dem Zusammenspiel von Misstrauen und Eifersucht all dieser rivalisierenden Gruppen entsteht, wo jede Person und jede Behörde die nebengeordnete fürchtet, wo die Untergeordneten vor den Übergeordneten, die Übergeordneten vor den Untergeordneten, die Kontrollierenden vor den Kontrollierten Angst haben und umgekehrt.“ In einem Brief, den Minna Specht persönlich Trotzki's Sekretärin übergab, beschwor Nelson diesen, einander zu treffen: „Als mich in diesen Tagen jemand fragte, was ich denn eigentlich in Russland suchte, habe ich geantwortet: ‚Ich suche einen Menschen, der keine Angst hat! Ich suche einen Revolutionär! Habt Ihr noch einen solchen in ganz Russland, so zeigt ihn mir! Zu ihm will ich gehen.‘ Genosse Trotzki, seit ich Ihre Wirksamkeit und Ihre Schriften kenne, habe ich geglaubt, Sie seien ein solcher Mensch, und ich glaube es noch. Ist dem so, dann lassen Sie uns die Gelegenheit meiner Anwesenheit benutzen und miteinander reden, ohne Sorge um unsere Gesundheit und andere Dinge.“ Eine Begegnung zwischen Nelson, Specht und Trotzki fand allerdings nicht statt.

Minna Specht konnte auf einem Treffen mit Pädagogen über die sokratische Methode referieren – in der anschließenden Diskussion jedoch zeigte sich, dass niemand auf die Bedeutung der Methode für den Unterricht wirklich einzugehen wagte. Nelson ließ alle Vorsicht fahren und warf den Anwesenden vor, aus Angst so zurückhaltend zu sein. Daraufhin soll ein Mitglied des Kommissariats für Volksaufklärung geantwortet haben: „Genosse Nelson hat wohl

Recht. Aber was bedeutet das alles? Die Angst, die jetzt erzeugt ist, hat doch nur den Zweck, die Angst zu beseitigen.“ – Auch unter den Wissenschaftlern konnten Specht und Nelson niemanden finden, der gewagt hätte, gegen die autoritären Strukturen aufzubegehren. Zu Nelsons Erstaunen arrangierten sich auch die Mathematiker mit der Macht, die doch eigentlich die „Flachheit der Gedanken“, mit denen das System sich absicherte, hätten erkennen müssen. Sehr hart urteilte Nelson über die „intellektuelle Prostitution“, die er vorzufinden meinte.

Beeindruckt durch die interkulturelle Atmosphäre in Moskau, die sich in reicher künstlerischer Vielfalt niederschlug, und berührt durch die Freundlichkeit der Menschen, konnten Nelson und Specht doch insgesamt nur einen deprimierenden Eindruck von ihrer Moskaureise mit nach Hause nehmen, wozu auch die offensichtlichen sozialen Probleme wie Armut und Alkoholismus beitrugen.

Vollkommen ernüchtert nahm Nelson, der schon vorher insbesondere die Lehre von Marx sehr kritisch betrachtet hatte, endgültige Distanz zur Sowjetunion und zum Marxismus-Leninismus ein – der unbestechliche Maßstab sokratischer Kritik offenbarte ihm viel früher als manch anderen die bloße Scheinhaftigkeit des proklamierten gesellschaftlichen Fortschrittes.

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde immer wieder von Einzelnen versucht, die schroffe Kälte eines zwar nicht heißen, aber eben doch eines Krieges zwischen Ost und West zu unterlaufen. Einen Eindruck davon, wie man sich die Begegnungen damals vorzustellen hat, vermittelt Mary Saran in ihren Lebenserinnerungen. Über ihre Reisetätigkeit nach ihrer Pensionierung 1963 berichtet sie Folgendes: „Besuche in Westeuropa, wo ich an Konferenzen teilnahm oder Vorträge hielt, gehörten nach wie vor zu meinem Programm. Selten hingegen reiste ich nach Osteuropa. Als eine gewisse Entspannung in den Ost-West-Beziehungen eingetreten war und besonders als die Bundesrepublik Deutschland ihre Ostpolitik durchgesetzt hat, meinte ich, dass es an der Zeit war zu versuchen, Beziehungen mit Menschen hinter dem Eisernen Vorhang aufzunehmen. Ich achtete aber sehr sorgfältig darauf, auch nur den Anschein zu vermeiden, den Propagandazwecken irgendeiner Seite zu dienen. Das war mir möglich, da ich jetzt eine ziemlich unabhängige Position hatte. Die Situation in Vergangenheit und Gegenwart in Ländern wie Po-

len kannte ich gut genug, um offizielle Erklärungen nicht für bare Münze zu nehmen. Viele demokratische Sozialisten wissen leider zu wenig oder sind zu wenig gefestigt in ihren eigenen Grundüberzeugungen, um in der Lage zu sein, sich mit den Kommunisten wirklich auseinanderzusetzen oder sogar ihre Achtung zu gewinnen. Ich traf Kommunisten, mit denen ich im persönlichen Gespräch offen sein konnte. Manche sehnten sich offensichtlich nach ehrlicheren Beziehungen zu uns im Westen, frei von sowjetrussischer Kontrolle. Einige, mit denen nach einer Weile ein Verhältnis des gegenseitigen Vertrauens fast wie durch ein Wunder hergestellt worden war, informierten mich heimlich, wem man trauen könne und mit wem man vorsichtig sein solle. Wir diskutierten Fragen wie die Zukunft der Satellitenstaaten und ob die Möglichkeit bestehe, dass sie sich zu einer demokratischen Gesellschaft entwickeln könnten – sie nannten es ‚Entwicklung zu einem Kommunismus mit menschlichem Antlitz‘. Solche Gespräche waren bewegende Erlebnisse.“¹⁰

In einer dritten Annäherung an osteuropäische Länder können die Sokratiker sich heute, nach der politischen Wende um 1990, als willkommene Gäste in offeneren oder sich öffnenden Gesellschaften erleben. Die Geschichte wirft jedoch lange Schatten, und sicherlich ist man klug beraten, zwar ohne Berührungsangst, aber nach wie vor doch mit einer Vorsicht ähnlich der aus Mary Sarans Darstellung sprechenden Menschenkenntnis in die Region zu reisen – wie groß die Wachsamkeit sein muss, ist allerdings von Land zu Land verschieden.

Die sokratische Methode stößt auf große Resonanz, wo immer sie bisher vorgestellt wurde. Die Lehrenden in den verschiedenen Bildungseinrichtungen suchen nach Methoden, um die Beziehungen zwischen Lernenden und Lehrenden neu zu gestalten. War früher die Form des Frontalunterrichtes vorherrschend, so wird jetzt mit den verschiedensten Diskussionsformen experimentiert. Denn nicht nur die Schüler oder Studenten beziehungsweise die jungen Leute an anderen Lernorten sehnen sich nach mehr Beteiligung in einer mündigeren Rolle in den Bildungsprozessen. Auch den Lehrenden ist klar oder wird immer deutlicher, dass in einem System, in dem Normen und Werte nicht mehr dogmatisch oktroyiert werden, die

10 Saran 1979, S. 183.

bloße Vermittlung der Lehrstoffe von oben nach unten nicht ausreichen kann; dass die neu zu fordernde *Selbstverpflichtung* auf solche Wertvorstellungen, die Gültigkeit behalten oder erlangen sollen, auf *Einsicht* angewiesen ist; dass die nachsowjetische Gesellschaft eines *Diskurses* bedarf, *in welchem geistig selbsttätige Menschen über ein ethisch fundiertes Gesellschaftskonzept verhandeln*, welches in der Gemeinschaft *verbindlich* sein soll.

Solche Auffassungen lassen sich nicht aufhalten, auch in den Ländern nicht, in denen Politiker rückwärts gewandt erscheinen und – sei es auch wohlmeinend und fürsorglich gedacht – den Bürgern ihre Eigenverantwortlichkeit in einer modernen zivilen Gesellschaft noch streitig zu machen versuchen. Gerade wo solche obrigkeitsstaatlichen Mythen noch wirksam sind, brauchen die Menschen umso mehr nachbarschaftliche und freundschaftliche Unterstützung auch aus dem Westen, hier hat der Austausch in pädagogischen und ganz allgemein in wissenschaftlich-kulturellen Zusammenhängen seine wichtige Funktion.

In dem schon erwähnten Workshop auf der Birmingham-Konferenz von August 2002 über den sokratischen Dialog im Demokratisierungsprozess in der Republik Belarus wurden folgende Interessen aus der Sicht der osteuropäischen Länder formuliert – Interessen, zu deren Befriedigung die Verbreitung und Praxis der sokratischen Methode beitragen könnten:

- Ein anderes und neues Verständnis von Lernen als früher soll entwickelt werden.
- Ein anderes und neues Verständnis von Lehren als früher soll entwickelt werden.
- Wege müssen gesucht werden, das politische und demokratische Denken besonders der jungen Menschen zu vergrößern und wachsen zu lassen.
- Die Vertreter der sokratischen Methode sind Menschen aus Westeuropa und sie sind erwünscht als Gäste, Helfer, Freunde.
- Die Bildungsarbeit darf keine großen Kosten und am besten gar keine Kosten verursachen.

Mit dem zuletzt Genannten wird deutlich, dass sich in Osteuropa ein großes Feld besonders für ehrenamtliche Arbeit auftut. Denn die aufrichtige Aussage, kritische Bildungsarbeit dürfe kein Geld kosten,

kennzeichnet keineswegs eine Geringschätzung solcher Bildung – im Gegenteil. Mit hoher Motivation und großem Engagement kann gerechnet werden für alle Bildungsinitiativen – und es ist andererseits ein unleugbarer Fakt, dass weder privat (außer bei Wende-Gewinnlern, die aber gerade nicht die Klientel ausmachen) noch in den Institutionen Geld vorhanden ist, um teure Seminare zu bezahlen. Nach dem Prinzip des gerechten Teilens muss es zur Zeit daher selbstverständlich sein, dass den Partnern in den fraglichen osteuropäischen Ländern möglichst Kosten erspart bleiben und dass die westlichen Partner die materiellen Voraussetzungen für die Zusammenarbeit einbringen. Es sollte dabei jedoch größte Behutsamkeit das Handeln leiten: Der uns im Westen so selbstverständlich gewordene Komfort kann für den, dessen Alltag ganz anders aussieht, zur Bedrückung werden. Umgekehrt ist im Westen nach meiner Beobachtung vielfach das Gespür für die wärmende Freude herzlicher Gastfreundschaft verloren gegangen, die unter den bescheidensten Lebensverhältnissen möglich ist und die in Osteuropa gelebt wird. Jeder, der sie einmal genießen durfte, wird zustimmen, wenn ich sie als ein unbezahlbares Geschenk bezeichne, das man nicht unbedacht ausschlagen sollte. Rücksicht und Takt sind aber nicht nur in den materiellen Fragen geboten.

Die Schriftstellerin Monika Maron, in der ehemaligen DDR groß geworden, hielt kürzlich auf dem Historikertag in Halle eine Rede mit dem Titel „Lebensentwürfe, Zeitenbrüche“ und fand dort für diejenigen, die mit den Veränderungen nach dem Ende einer Diktatur fertig werden müssen, die Formulierung, sie blieben als „Menschen mit ihren als unzureichend oder gar als misslungen empfundenen Biographien allein zurück.“¹¹

Wie sehr erschütterte Selbst-Bilder oder Gruppen-Bilder die Lebensgefühle von Menschen in betroffenen Ländern prägen, habe ich oft aus Stoßseufzern heraus gehört wie „Ich dachte, ich hätte all die Jahre alles falsch gemacht.“ oder aus Bemerkungen wie „Dann meinen Sie wirklich, wir hätten doch auch etwas richtig gemacht?“ Solche Reaktionen habe ich häufig erlebt, wenn ich bei meinen Arbeitsbesuchen zum Beispiel in Belarus unter anderem erstaunt das

11 Zitiert nach „Der Spiegel“ 39/2002, S: 182.

hohe Leistungsniveau der dortigen Studenten wahrnahm, aufrichtig habe ich auch so manche kulturelle oder soziale Leistung in meinem Gastland gelobt und erfuhr, dass solche Worte kaum jemals von Besuchern aus dem Westen zu hören sind. Gewöhnt sind die Osteuropäer harsche Urteile über das frühere Wirtschaftssystem sowieso, über angeblich total veraltete Bildungsformen und Nörgeleien über Unzulänglichkeiten im Lebensstandard des Alltags. Umgekehrt erwartet man, ist ein Osteuropäer zwecks Weiterbildung oder Entwicklung von Bildungskonzepten beispielsweise an eine westdeutsche Universität eingeladen, dass er sich den dortigen Voraussetzungen fraglos anpasst. Von einem echten Austausch, von *wechselseitigem* Lernen kann nicht die Rede sein, den Lebensleistungen, die die Menschen ja auch in den Diktaturen vollbracht haben, wird das daraus zu Lernende in keiner Weise abgefragt. Vielmehr ist der Wissenstransfer zwischen Ost und West – ebenso wie ich es Anfang der 90er Jahre bei Weiterbildungsmaßnahmen in den neuen Bundesländern beobachten konnte und von dortigen Absolventen als leidvolle Erfahrung bestätigt bekam – häufig geprägt von einer hierarchischen Struktur, die für einen besserwisserischen West-Menschen die Rolle des von oben nach unten Almosen gewährenden Lehrmeisters und für einen lernbereiten Ost-Menschen die des dankbar empfangenden Bettlers vorsieht.

Ich halte die hier gegebene Beschreibung wirklich nicht für satirisch übertrieben – die manchmal an Großmannssucht grenzende Attitude des einen und die fein empfundene Demütigung des anderen werden vielfach eben nicht bewusst und treten nicht allzu offen zutage. In der Regel ist nämlich der westliche Besucher vom Wert seiner Helfer-Rolle derart fraglos überzeugt, dass er den Vorbehalt gar nicht wahrnimmt, mit dem seine osteuropäischen Partner gegenüber der subtilen Provokation von Unterlegenheitsgefühlen ihre Würde ebenso subtil zu wahren wissen. Von der tatsächlichen Aufgeschlossenheit und Lernbereitschaft wird durch die höflich-abwartende Haltung, hinter der die Partner ihre Wachsamkeit gegenüber unsensiblen Übergriffen oder Kleinmacherei zu verbergen wissen, gar nichts weggenommen. Und so erscheint es nicht überraschend, dass gerade die sokratische Methode nach bisheriger Erfahrung in Osteuropa so uneingeschränkt willkommen geheißen wird.

Die Menschen erkennen nach meiner Beobachtung schnell, dass hier ein Instrument zur Verfügung steht, dem keinerlei Gefahr der Fremdbestimmung innewohnt. Ihre Überzeugungskraft gewinnt die sokratische Methode, bezieht das Sokratische Gespräch als Lern- und Lehrmethode ja eben daraus, dass sie – uneingeschränkt auf Wahrheit zielend – in der Erkenntnis des wahren eigenen Interesses voranführt. Im Sinne von Leonard Nelson ist unter dem wahren Interesse das nicht bloß faktische, augenblickliche Wünschen zu verstehen, sondern dasjenige Interesse, das der Einzelne als das Gute und Gerechte für sich und andere erkennen würde, wenn er irrtumsfrei erkennen könnte. Um dem wahren Interesse in der Lebenswirklichkeit, so weit es irgend geht, nahe zu kommen, müssen Reflexionsfähigkeit und Bildung möglichst ausgedehnt gefördert werden, ist alle Erziehung in diesem Sinne Aufklärung über das eigene wahre Interesse und das der Mitmenschen.¹²

Die rechte Methode, in so verstandener Bildung voranzukommen, ist die kritische sokratische Methode. Sie weiterzugeben, dazu zu befähigen, die sokratische Methode permanent in den verschiedensten Kontexten benutzen zu können, heißt dann gerade nicht, von heute auf morgen die Übernahme westlicher Lebensformen zu erwarten etwa nach dem Motto: „Sei westlich-demokratisch, jetzt!“ Solche oft unterschwelligen Redefiguren, die dem „Prototyp“ „Sei spontan!“ entsprechen, hat Paul Watzlawick in seiner Kritik der Kommunikationsbedingungen¹³ als paradoxe und prinzipiell unerfüllbare Handlungsanweisungen gegeißelt: „Die vielleicht häufigste Form, in der sich Paradoxien in zwischenmenschlichen Beziehungen ergeben können, ist die einer Aufforderung zu bestimmtem Verhalten, das seiner Natur nach nur spontan sein kann. Diese Art von Aufforderung versetzt den Empfänger in eine unhaltbare Situation, da er, um ihr nachzukommen, spontan in einem Kontext von Gehorsam, von Befolgung, also von Nichtspontaneität, sein müsste.“¹⁴ Auf solche Weise würden also lediglich neue Abhängigkeiten geschaffen.

12 Vgl. Nelson 1970-1977. Bd. V, S. 312 f. u. S. 469 ff.

13 Vgl. Watzlawick, Paul et al. 1969, S. 171.

14 Ebenda, S. 184.

Das Heimisch-Sein in der kritischen sokratischen Methode dagegen eröffnet Wege, die dem jeweiligen Denk- und Entwicklungsstadium gerade angemessene Interpretation des wahren Interesses zu erkennen, und dies gilt nicht nur in individuellen Kontexten, sondern auch gesamt-gesellschaftlich.

Zwei Beispiele sollen verdeutlichen, was hier gemeint ist:

Während im ethischen Diskurs im Westen unter dem Eindruck der eigenen Geschichte und ethnisch-religiös motivierter weltweit stattfindenden Kriege einerseits und angesichts massiver Migrationsbewegungen andererseits nationalstaatliches Denken eher Verdacht erregt, fordert man in Osteuropa zwar auch Bildung im Sinne „einer modernen, offenen, harmonischen Gesellschaft der freien Bürger“, wie Edita Treciokienè in ihrem Basisartikel zu Fragen der Weiterbildung in Osteuropa schreibt. Jedoch gilt auch: „Jedes osteuropäische Land hat die Eigenartigkeit seiner Kultur bewahrt, ungeachtet kommunistischer Repressionen. Jetzt sind diese Staaten bestrebt, sich neu darzustellen, und schätzen ihre Geschichte neu ein, sie finden ihre Identität wieder und wollen der Welt zeigen, dass jeder von ihnen als einzige Gesellschaft dieser Art und individuell besteht. Das gelingt am besten den Staaten, die ihr intellektuelles Potential zu versammeln vermochten ...“¹⁵ Auf dem Hintergrund solcher Überzeugungen kann ein Satz wie „Zivilgesellschaften sollten nur auf der Basis von universalen Menschenrechten und nicht auf der Basis von ethnischen Werten und Traditionen errichtet werden“ problematisch werden und auf Misstrauen stoßen. In Diskussionen mit osteuropäischen Freunden ist es vorgekommen, dass solch ein Satz umgeformt werden musste zu: „Zivilgesellschaften sollten auf der Basis von universalen Menschenrechten und *nicht nur* auf der Basis von ethnischen Werten und Traditionen errichtet werden.“

Es sind Feinheiten dieser Art, an denen ein emanzipatorisches Interesse klar wird, das nicht schon auf der Oberfläche liegt und das aufzuspüren für uns Westeuropäer mühsam ist. Es mag uns beispielsweise nebensächlich erscheinen, dass das Land, das zur Zeit in der Regel „Weißrussland“ genannt wird, große Anstrengungen unternimmt, um unter seinem offiziellen Namen „Republik Belarus“ bekannter zu werden. Aber nehmen wir doch erst einmal wahr, was

15 Treciokienè Edita 1994, S. 127.

hinter dem Kampf um den richtigen Namen, den das Land sich selbst gegeben hat, tatsächlich verborgen ist:

Die im Westen immer noch, auch in den Medien gebräuchliche Bezeichnung „Weißrussland“ suggeriert, das fragliche Land sei ein Anhängsel Russlands, und es bedeutet vielen Bewohnern von Belarus eine permanente Kränkung, faktisch auch immer wieder so zugeordnet zu werden. Mit dem Namen „Belarus“ dagegen wollen die dort lebenden Menschen auf eine würdevolle, eigene Geschichte mit sehr früher demokratischer Tradition aufmerksam machen, denn es wird mit dem Namen auf eine differenzierte Farbsymbolik verwiesen. *Belaja Rus*, die freie *Weiße Rus*, wurde – einer in Historikerkreisen anerkannten Deutung zufolge – so genannt in Abgrenzung zur unfreien *Schwarzen Rus*. Es handelt sich hier um Gebietsbezeichnungen aus der Zeit der Kiewer Rus, einem Staatengebilde aus dem frühen Mittelalter. Als im 13. Jahrhundert der größte Teil der Kiewer Rus unter mongolisch-tatarische Herrschaft fiel, behielten die Fürstentümer, die überwiegend auf dem Gebiet des heutigen Belarus lagen, ihre Freiheit und wurden in ihrer Gesamtheit deshalb als „Weiße Rus“ bezeichnet. Mit dem heutigen Russland hat diese Namensgebung also nichts zu tun. – Es ist hier nicht der Ort, die interessante und leider viel zu wenig bekannte belarussische Geschichte weiter zu entfalten.¹⁶ Nur auf einen Umstand soll bei dieser Gelegenheit noch hingewiesen werden: Im 14. bis 16. Jahrhundert erfuhren Städte wie Brest, Minsk, Polatsk, Witebsk und andere, die auch heute zu Belarus gehören, ein bedeutendes Wachstum zu wichtigen Handelszentren. Nach dem Vorbild des Magdeburger Rechts schufen sie sich ein frühdemokratisches System der Selbstverwaltung und Gerichtsbarkeit. Die belarussische Sprache spielte in den Zeiten eine bedeutende Rolle.

Außer dass aus dem letzteren Beispiel deutlich wird, wie viel bei einem wechselseitigen Lernen aus der gemeinsamen Arbeit mit Osteuropäern auch für Westeuropäer zu gewinnen wäre (zum Beispiel, so wage ich zu behaupten, würden wir ein völlig einseitiges Ge-

16 Leider kann – wegen der Unbekanntheit des Landes hier – kaum auf deutschsprachige Literatur über die Republik Belarus verwiesen werden. Eine erste Information, auch über die Geschichte des Landes, bietet der ausgezeichnete Reiseführer von Scheer 1997 (3. Aufl. 2002).

schichtsbild überwinden können und müssen), zeigen uns beide Beispiele meiner Meinung nach, wie tief greifend scheinbar Nebensächliches Identitätsfragen berühren kann. Stellen wir uns das zweite Beispiel im Zusammenhang mit einer Frage eines Sokratischen Gesprächs vor, die gelaftet haben könnte: Ist der Name einer Person oder einer Sache von Bedeutung? Es zeigt sich, dass im „sokratischen Experiment“ zu Recht die ganze Aufmerksamkeit auf die verborgenen „Wahrheitskerne“ – so Gustav Heckmanns Begriffe¹⁷ – in den Standpunkten von einzelnen Menschen und Gruppen gerichtet ist.

Nur in gründlicher gemeinschaftlicher Prüfung auch des scheinbar Selbstverständlichen, nur in gemeinsamer Denkerfahrung kann der Diskurs um tragfähige Wertebegründung gelingen – ein Prozess, den die sich demokratisierenden Gesellschaften in Osteuropa wollen und brauchen. Es ist ein Prozess, in welchem vor allem die Generation der jetzt ungefähr Dreißigjährigen nach Ausdruck sucht für ihre selbstbestimmten Ziele und die daraus resultierende Lebensführung, um sich nach außen, aber auch in Abgrenzung gegenüber den Resten autoritärer Fixierungen in der älteren Generation artikulieren zu können. Denn der Generationenwechsel steht an, und die Jüngeren wollen und müssen von den Älteren die Definitionsmacht und die entscheidenden Funktionen in der Gesellschaft allmählich übernehmen.

Theorie und Praxis sokratischer Methode können ihnen helfen, ihre Stimme zu stärken, indem sie ihnen zu auch moralisch wohl begründeten oder begründbaren Positionen die Wege weisen. Damit könnte auch den neuen Gefahren begegnet werden, die der durch die Globalisierung bedingte Wandel im Westen mit sich bringt: Die Unruhe, von der der Westen seinerseits bestimmt ist, könnte übereilte Anpassung auch an fragwürdige Entwicklungen oder aber Resignation angesichts der Rasanz der Veränderungen mit sich bringen, mit denen man Schritt halten zu müssen glaubt. Wie der Westen selbst, dessen herrschende Kräfte immunisiert erscheinen gegen jede Kritik am rasenden Fortschritt, an einer negativen Globalisierung¹⁸, benötigen die Gesellschaften, die mit dem westlichen Wirtschafts-

17 Heckmann 1980/1981, S. 10, S. 16. (Vgl. a. die Neuauflage 1993).

18 Vgl. Meyer 2002.

und Gesellschaftssystem konfrontiert werden, Instrumente zu konstruktiv wirksamer Kritik.

Im zuletzt Gesagten wird ein Grund mehr deutlich, die Wandlungsprozesse in den osteuropäischen Ländern durch Zusammenarbeit auf der Basis der kritisch-sokratischen Theorie und Praxis zu unterstützen, denn, um mit Gustav Heckmanns Worten zu schließen: Das Sokratische Gespräch ist „ein einzigartiges, ein durch nichts anderes zu ersetzendes Mittel, Menschen zu autonomer kritischer Reflexion zu bringen.“¹⁹

19 Interview von Detlef Horster mit Gustav Heckmann über das politische und pädagogische Umfeld, in welchem das Sokratische Gespräch von Gustav Heckmann nach dem Zweiten Weltkrieg praktiziert wurde. Horster 1986, S.46.

Literatur

- Franke, Holger: Leonard Nelson. Ein biographischer Beitrag unter besonderer Berücksichtigung seiner rechts- und staatsphilosophischen Arbeiten. 2. erw. und überarb. Aufl. Ammersbek bei Hamburg: Verlag an der Lottbek Jensen, 1997.
- Heckmann, Gustav: Das sokratische Gespräch. Erfahrungen in philosophischen Hochschulseminaren. Hannover: Schroedel 1980/1981. (Neuaufgabe mit einem Vorwort von Dieter Krohn. Frankfurt am Main: dipa, 1993.)
- Horster, Detlef: Das Sokratische Gespräch in der Erwachsenenbildung. Hannover 1986.
- Lemke-Müller, Sabine (Hg.): Ethik des Widerstands. Der Kampf des Internationalen Sozialistischen Kampfbundes (ISK) gegen den Nationalsozialismus. Quellen und Texte zum Widerstand aus der Arbeiterbewegung 1933-1945. Bonn: J. H. W. Dietz Nachf., 1996.
- Meyer, Thomas: Renewing Democracy in an Era of Globalisation: the Role of Civic Society, Ethics and Citizen's Dialogue. Vortrag auf der 4th International Conference of SFCP/PPA Birmingham zum Thema „Ethics and Socratic Dialogue in Civic Society“. 28th July-3rd August 2002. Typoscript.
- Neißer, Barbara: Wie Vernunft praktisch werden kann: Zur Aktualität des philosophischen Werkes von Leonard Nelson. Ausstellungskatalog, hg. v. d. Philosophisch-Politischen Akademie Bonn/Frankfurt am Main, 1987.
- Nielsen, Birgit S.: Erziehung zum Selbstvertrauen. Ein sozialistischer Schulversuch im dänischen Exil 1933-1938. Mit einem Vorwort von Hellmut Becker. Wuppertal: Peter Hammer, 1985. (2. Auflage Weinheim: Beltz, Deutscher Studien Verlag, 1999.)
- Nelson, Leonard: Bericht über die Russlandreise 1927 (Manuskript der Niederschrift des Russland-Berichts Nelsons, den Nelson am 17.7. 1927 vor einem kleinen Kreis von Mitarbeitern gehalten hatte). Archiv der sozialen Demokratie, Bonn.
- Nelson, Leonard: Gesammelte Schriften in neun Bänden. Hg. v. Paul Bernays, Willi Eichler (u.a.). Hamburg: Felix Meiner 1970-1977.
- Nelson, Leonard: Die sokratische Methode. In: Ders.: Vom Selbstvertrauen der Vernunft. Schriften zur kritischen Philosophie

- und ihrer Ethik. Hg. v. Grete Henry-Hermann. Hamburg: Felix Meiner, 1975, S. 191-238.
- Saran, Mary: Never Give Up. Memoirs by Mary Saran. London: Verlag Oswald Wolff (Publishers) Ltd. 1976. (Deutsche Übersetzung von Susanne Miller: Gib niemals auf. Erinnerungen von Mary Saran. Bonn, 1979.)
- Scheer, Evelyn: Weißrußland entdecken. Natur und Kultur von Brest bis zum Dnepr. Berlin: Trescher Verlag 1997 (3. erw. und akt. Auflage 2002)
- Siebert, Ute: Bildung vom Menschen aus. Das Sokratische Gespräch im Entwicklungsprozess Einer Welt. Kassel: Weber & Zucht, 2002.
- Siebert, Ute: McDonaldisierung des Sokratischen Gesprächs? In: Dieter Krohn; Barbara Neißer; Nora Walter (Hg.): Neuere Aspekte des Sokratischen Gesprächs (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 4) Frankfurt am Main: dipa, 1997, S. 47-52.
- Siebert, Ute: Das Sokratische Gespräch. Darstellung seiner Geschichte und Entwicklung. Kassel: Weber & Zucht, 1996.
- Siebert, Ute: Vernunft, ungeteilt. Ein Beitrag zu afrikanischen Beratungsinstitutionen im Vergleich zum Sokratischen Gespräch. In: Reinhard Kleinknecht, Barbara Neißer (Hg.): Leonard Nelson in der Diskussion (Schriftenreihe der PPA „Sokratisches Philosophieren“, Bd. 1) Frankfurt am Main: dipa, 1994, S.68-87.
- Treciokienè, Edita: Neue Anforderungen der Weiterbildung in Osteuropa. In: Grundlagen der Weiterbildung. Praxis. Forschung. Trends. Jahrgang 5/Juni 1994, S. 127-129.
- Watzlawick, Paul u.a.: Menschliche Kommunikation. Formen. Störungen. Paradoxien. Bern etc.: Hans Huber, 1969 (10., unveränderte Aufl. 2000).

Informationen der GSP/PPA

Dieter Birnbacher

Andreas Brandt: Ethischer Kritizismus

Untersuchungen zu Leonard Nelsons „Kritik der praktischen Vernunft“ und ihren philosophischen Kontexten. * Eine Rezension.

Brandts umfangreiche Studie, hervorgegangen aus einer Göttinger Dissertation bei Konrad Cramer, ist die bisher gründlichste Darstellung, Analyse und Kritik von Nelsons Moralphilosophie im Kontext der Wirkungsgeschichte der kantischen Transzendentalphilosophie und ihrer Weiterentwicklung durch Fries. Unter dem Eindruck von Nelsons „bestechend klarem Denken“ hat sich Brandt darauf eingelassen, anhand präziser Textanalysen und -vergleiche die Tiefenstrukturen von Nelsons Ethik herauszupräparieren und ihren Anspruch auf rationale Verbindlichkeit kritisch zu prüfen. Wer von diesem Buch eine umfassende Darstellung der normativen Inhalte dieser Ethik erwartet, wird allerdings enttäuscht werden. Brandts Interesse gilt weniger den normativen Resultaten dieser Ethik als ihren zum Teil von Fries übernommenen, zum Teil von Nelson selbstständig weiterentwickelten theoretischen und methodischen Grundlagen. Aus diesem primären Interesse an Begründungsfragen erklärt sich die Gliederung des Buchs: In einem ersten etwa hundert Seiten umfassenden Teil wird zunächst die Friessche kritische Methodenlehre rekonstruiert und somit die Hintergrundannahmen geklärt, die Nelson (zumeist ohne Kenntlichmachung) in seine Ethik-

* Andreas Brandt: Ethischer Kritizismus. Untersuchungen zu Leonard Nelsons „Kritik der praktischen Vernunft“ und ihren philosophischen Kontexten. Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht) 2002, (Neue Studien zur Philosophie, Band 17), 363 S.

begründung übernimmt. Der Hauptteil widmet sich dann einer detaillierten Analyse von Nelsons ethischen Kategorien (Pflicht, Recht, Interesse, Sitten-, Abwägungs- und Vergeltungsgesetz usw.), mit durchgängigem Rückbezug auf die im ersten Kapitel dargestellte Methodik. Ein abschließendes sechzigseitiges (außerordentlich verdichtetes) Kapitel wendet sich der Analyse und Metakritik von Nelsons Kritik an Kant zu. Den Abschluss bildet eine zusammenfassende Gesamtbeurteilung von Nelsons ethischer Methode im Vergleich mit der kantischen, die überwiegend positiv ausfällt. Nelsons Vorgehen in der Ethik ist nach Brandt deutlich reflektierter und (deshalb) klarer als das in Kants Moralphilosophie. Insbesondere unterscheidet Nelson systematischer als Kant zwischen den verschiedenen für die Ethik relevanten Urteilsformen: den außermoralischen Werturteilen (über Güter), den moralischen Richtigkeitsurteilen (über Pflichten, von Nelson „rechtliche Bewertungen“ genannt) und den moralischen Werturteilen (über Handlungsmotive). Dadurch vermittelt sie ein insgesamt differenzierteres und adäquateres Bild der „moral complexity“ (Larmore). Einen weiteren Fortschritt über Kant hinaus sieht Brandt in Nelsons (auf Fries gestützter) Überwindung des ethischen Apriorismus. Die Erkenntnisgründe des moralischen Urteils werden zwar weiterhin in der Vernunft lokalisiert. Aber diese Vernunft ist bei Nelson anders als bei Kant keine Quelle schlechthin unbezweifelbarer Einsichten. Sie hat kein rein rationales und deshalb unangreifbares, sondern ein anthropologisches Fundament. Was vernünftig ist, ist bei Nelson nicht mehr aus der Logik ableitbar, sondern aus einem adäquaten Bild der tatsächlich vorfindlichen menschlichen Denkweisen. Damit öffnet sich die Ethik empirischen Zugängen. Kants praktische Vernunft wird „naturalisiert“.

Hierin steckt bereits ein Hinweis auf den vielleicht wichtigsten Ertrag von Brandts Studie: die genaue Analyse des Verhältnisses zwischen den beiden Säulen der kritischen Methode in ihrer Anwendung auf die Moral, der *Exposition* und der *Deduktion* der stillschweigenden Voraussetzungen gegebener moralischer Urteile. Während die Exposition zunächst die Voraussetzungen, die unseren spontanen Urteilen oder „Intuitionen“ zugrunde liegen, herausarbeiten soll, ist es Aufgabe der De-

duktion, diese in ihrer Geltung zu bestätigen oder nicht zu bestätigen, zu rechtfertigen oder zu verwerfen. Während die *Exposition* explorativen Charakter hat und quasi empirisch nach den Voraussetzungen fragt, die unseren spontanen Urteilen *de facto* zugrunde liegen, fragt die *Deduktion* nach der Richtigkeit dieser faktisch gemachten Voraussetzungen *de jure*. An ihr entscheidet sich, ob wir diese Voraussetzungen nicht nur faktisch, sondern auch mit gutem Recht machen. Allerdings ergibt sich an diesem Punkt, wie Brandt richtig herausstellt, ein bei Nelson nicht vollständig gelöstes Problem. Nelson macht nicht deutlich, an welchen Kriterien sich die Deduktion im Unterschied zu der Exposition orientieren soll. Vielmehr legt er bei der Deduktion weitgehend dieselben Maßstäbe quasi empirischer Richtigkeit an, die er auch bereits bei der Exposition anlegt: die spontane, „intuitive“ Überzeugung. Auf diese Weise kann jedoch nicht gelingen, was sich Nelson von der kritischen Methode erhofft, nämlich eine Trennung zwischen den Voraussetzungen, die der Natur der Vernunft entsprechen (und damit eine zwar nicht „letztbegründende“, aber doch immerhin anthropologisch universale Geltung beanspruchen können) und den Voraussetzungen, die lediglich kontingenten, etwa kulturell bedingten Sichtweisen oder gar kognitiven Verzerrungen entspringen. Hinzu kommt ein zweites, in der Natur der Exposition liegendes Problem. Die Exposition in Nelsons Sinn führt, wie insbesondere Jörg Schroth herausgearbeitet hat, stets nur auf hinreichende, nicht aber auf notwendige Bedingungen der jeweiligen Ausgangsurteile. Deshalb darf die Exposition nicht mit einer logischen Analyse verwechselt werden. Die Exposition führt auf die faktischen, nicht auf die notwendigen Voraussetzungen gegebener Urteile. Das hat jedoch zur Folge, dass nicht garantiert ist, dass diese Voraussetzungen bei verschiedenen Beurteilern dieselben sind. Vielmehr können dieselben moralischen Urteile von verschiedenen Beurteilern auf der Grundlage ganz unterschiedlicher Grundsätze getroffen werden. (Man denke etwa an zwei Richter, die dasselbe Strafmaß für angemessen halten, aber einmal aus vergeltungstheoretischen, ein andermal aus präventionstheoretischen Gründen). Nelson gibt jedoch nicht an, wie die Deduktion des „richtigen“ Grundsatzes in einem solchen Fall funktionie-

ren soll. Das „Wahrheitsgefühl“, die „unmittelbare Erkenntnis“ oder das „Selbstvertrauen der Vernunft“ können für sich genommen den Konflikt nicht entscheiden, da diese möglicherweise von beiden Beurteilern in Anspruch genommen werden.

Insgesamt ist das Bild Nelsons, das sich aus Brandts Analysen herauskristallisiert, das eines zwischen Apriorismus und Naturalismus schwankenden und beide Extreme nur mit Mühe ausbalancierenden Denkers. Einerseits verwirft Nelson den kantischen Anspruch auf ein über jeden vernünftigen Zweifel erhabenes moralisches Wissen. Die Vernunft kann der Praxis der Exposition und Deduktion, wie sie etwa in Sokratischen Gesprächen erfolgt, nicht vorgreifen und ihre Ergebnisse antizipieren. Andererseits ist dies aber genau das, was Nelson in seiner Ethik vielfach tut. Er greift dieser Praxis fortwährend voraus und glaubt zu wissen, was die Analyse der faktischen Voraussetzungen ergibt und welches im Einzelnen die Voraussetzungen unseres moralischen Denkens sind. Das Ergebnis der kritischen Methode wird nicht schrittweise und für jeden nachvollziehbar hergeleitet, sondern abstrakt postuliert.

Die Faszination durch Nelsons Denken, zu der sich der Autor zu Beginn seines Buches bekennt, wird durch diese kritischen Einschätzungen allerdings nur unwesentlich relativiert. Nelson kommt nach Auffassung des Autors nicht nur das Verdienst zu, der kritischen Methode über Fries hinaus größere „Prägnanz und Geschlossenheit“ (109) gegeben zu haben, sondern sie in der Ethik auch sehr viel konkreter und expliziter in ihrer Funktionsweise aus- und vorgeführt zu haben. Gerade die durchgängige Explizitheit und Methodenbewusstheit der Nelsonschen Ethik – so das durch die Ausführungen dieses Buchs im Einzelnen belegte Fazit – mache sie zu einem bedeutenden Vorgänger der historisch erst sehr viel später zu demselben Niveau von phänomenologischer Genauigkeit und logischer Subtilität findenden analytischen Ethik.

Am 9. Januar 1994 wurde die Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren e.V. (GSP) gegründet und anschließend in das Vereinsregister beim Amtsgericht Hannover unter der Nummer 6668 eingetragen. Sie führt die Sokratische Arbeit in der Tradition von Leonard Nelson und Gustav Heckmann weiter und arbeitet eng mit der Philosophisch-Politischen Akademie e.V. zusammen. Im Folgenden sind die Satzung der GSP in der Fassung vom 11.01.2004 sowie die Regelungen der Ausbildung von Leiterinnen und Leitern Sokratischer Gespräche abgedruckt.

Satzung der Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren e. V.

§ 1 Name und Sitz des Vereins, Geschäftsjahr

1. Der Verein führt den Namen ‚Gesellschaft für Sokratisches Philosophieren e.V.‘, Sitz Hannover, abgekürzt auch GSP e.V. Der Verein ist in das Vereinsregister Hannover eingetragen.
2. Das Vereins- und Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

§ 2 Zweck

1. Zweck des Vereins ist die Förderung und Weiterentwicklung des Sokratischen Gesprächs, wie es in der Tradition der Kritischen Philosophie von Leonard Nelson und Gustav Heckmann begründet wurde, sowie die Ausbildung von Leiterinnen und Leitern Sokratischer Gespräche.
Zu diesem Zweck veranstaltet er Seminare, öffentliche Diskussionen, fördert entsprechende Initiativen und Aktivitäten, gibt entsprechende Schriften heraus und verbreitet entsprechende Literatur.
2. Der Verein arbeitet eng mit der Philosophisch-Politischen Akademie e.V., Sitz Bonn, zusammen.

3. Der Verein ist selbstlos tätig, er verfolgt nicht in erster Linie eigene wirtschaftliche Zwecke.

§ 3 Mitgliedschaft

1. Jede natürliche und juristische Person kann Mitglied werden. Der Verein hat ordentliche und außerordentliche Mitglieder. Ordentliche Mitglieder können nur von der Mitgliederversammlung anerkannte Leiterinnen und Leiter Sokratischer Gespräche sein.
2. Nur die ordentlichen Mitglieder sind bei den Mitgliederversammlungen stimmberechtigt.
3. Außerordentliche Mitglieder unterstützen den Verein.

§ 4 Erwerb und Beendigung der Mitgliedschaft

1. Die Mitgliedschaft muss schriftlich beantragt werden. Der Aufnahmeantrag bedarf der Unterstützung durch mindestens zwei ordentliche Mitglieder. Die Aufnahme erfolgt, wenn in einer Mitgliederversammlung zwei Drittel der anwesenden Mitglieder zustimmen.
2. Die Mitgliedschaft endet durch Tod, durch eine Austrittserklärung oder durch Ausschluss durch die Mitgliederversammlung. Die ordentliche Mitgliedschaft erlischt auch durch Inaktivität des Mitgliedes.
3. Der Austritt wird rechtskräftig sechs Wochen, nachdem er schriftlich dem Vorstand mitgeteilt wurde.
4. Der Ausschluss durch die Mitgliederversammlung bedarf der Zustimmung von zwei Drittel aller ordentlichen Mitglieder.
5. Inaktivität ist dann gegeben, wenn ein ordentliches Mitglied an zwei aufeinander folgenden Jahreshauptversammlungen nicht teilnimmt, ohne sich zu entschuldigen.

§ 5 Beiträge

Der Verein erhebt keine Beiträge.

§ 6 Organe des Vereins

Die Organe des Vereins sind der Vorstand und die Mitgliederversammlung. Sowohl Vorstand als auch Mitgliederversammlung können für bestimmte Arbeiten Ausschüsse einsetzen.

§ 7 Vorstand

1. Der Vorstand im Sinn des § 26 BGB besteht aus dem/der Vorsitzenden und zwei Stellvertreter/innen. Er führt die Geschäfte des Vereins. Jedes Vorstandsmitglied ist berechtigt, den Verein allein zu vertreten.
2. Die Wahl des Vorstandes erfolgt durch die Mitgliederversammlung für die Dauer von zwei Jahren. Die Wahl der Vorstandsmitglieder erfolgt mit einfacher Mehrheit.
3. Aktives und passives Wahlrecht haben alle ordentlichen Mitglieder, die das 18. Lebensjahr vollendet haben.

§ 8 Mitgliederversammlung

1. Die Mitgliederversammlung tritt einmal im Jahr zur Jahreshauptversammlung zusammen. Der Vorstand kann nach Bedarf außerordentliche Mitgliederversammlungen einberufen. Auf schriftlichen Antrag von mindestens 40% der Mitglieder ist ebenfalls zu einer außerordentlichen Mitgliederversammlung einzuladen.
2. Die Mitgliederversammlung ist beschlussfähig, wenn mindestens zwei Drittel der ordentlichen Mitglieder anwesend sind.
3. Die Mitgliederversammlung berät und beschließt über alle Vereinsangelegenheiten mit einfacher Mehrheit der auf ja und nein entfallenden Stimmen, wenn nichts anderes bestimmt ist.
4. Die Mitgliederversammlung wird vom Vorstand schriftlich und unter Angabe der Tagesordnung mit einer Frist von mindestens vier Wochen eingeladen.
5. Über jede Mitgliederversammlung muss ein Protokoll geführt werden. Protokolle bedürfen der Genehmigung durch die

Mitgliederversammlung, der Unterschriften des/der Protokollanten/tin und eines Vorstandsmitgliedes.

§ 9 Satzungsänderungen

1. Satzungsänderungen können nur mit Zustimmung von drei Viertel der zu einer Mitgliederversammlung erschienenen ordentlichen Mitglieder erfolgen.
2. Alle rechtzeitig eingegangenen Anträge auf Satzungsänderung müssen vom Vorstand in der Einladung zur nächsten Mitgliederversammlung angekündigt werden.

§ 10 Auflösung

1. Die Auflösung des Vereins muss auf die Tagesordnung der nächsten Jahreshauptversammlung gesetzt werden, wenn dies von einem Drittel der stimmberechtigten Mitglieder beantragt wird oder wenn eine Jahreshauptversammlung wegen Beschlussunfähigkeit nicht zustande gekommen ist.
2. Die Behandlung des Auflösungsantrags muss vom Vorstand in der Einladung zur nächsten Mitgliederversammlung angekündigt werden.
3. Die Auflösung erfolgt durch eine beschlussfähige Mitgliederversammlung, wenn drei Viertel der erschienenen Mitglieder dem Antrag zustimmen. Ist diese Mitgliederversammlung nicht beschlussfähig, wird erneut wie unter Punkt 2 eingeladen. Dann erfolgt die Auflösung, wenn drei Viertel der anwesenden Mitglieder der Auflösung zustimmen.
4. Bei Auflösung des Vereins fällt eventuell vorhandenes Vermögen des Vereins an die Philosophisch-Politische Akademie e. V., Sitz Bonn, die es unmittelbar und ausschließlich für gemeinnützige Zwecke zu verwenden hat.

§ 11 Inkrafttreten der Satzung

Die vorstehende Satzung wurde von der Gründungsversammlung am 9.1.1994 beschlossen. Sie tritt in Kraft, sobald der Verein in das Vereinsregister beim Amtsgericht Hannover eingetragen ist.

Aufnahme in die Ausbildung zur Leitung Sokratischer Gespräche und Ausbildungsordnung

[Beschluss der Mitgliederversammlung der GSP vom 10. Januar 2004]

A. Voraussetzungen für die Antragstellung:

Vor der Aufnahme zur Unterstützung der Ausbildung sollen vorliegen:

- mindestens die Teilnahme an drei einwöchigen Sokratischen Gesprächen der GSP bei drei verschiedenen Leitern/Leiterinnen zu Themen aus drei verschiedenen Bereichen (Ethik/Praktische Philosophie – Erkenntnistheorie – Mathematik)
- mindestens die Teilnahme an drei weiteren Veranstaltungen zur Sokratik innerhalb oder außerhalb der GSP
- zwei Fürsprecher/innen. Die Fürsprecher/innen (ordentliche Mitglieder der GSP) müssen die Antragsteller/innen als Teilnehmer/innen in einem von ihnen selbst geleiteten oder als Mentor/in begleiteten Sokratischen Gespräch erlebt haben.

B. Antragstellung:

Der Antrag wird schriftlich formlos gestellt. Er enthält eine Aufstellung der unter A genannten Voraussetzungen und muss bis zum 1. November eines Jahres bei der 1. Vorsitzenden/dem 1. Vorsitzenden der GSP eingegangen sein, um auf der darauf folgenden Mitgliederversammlung entschieden werden zu können.

C. Aufnahme:

Die Antragstellerin/Der Antragsteller ist in die Ausbildung aufgenommen, wenn die Mitgliederversammlung dem Antrag mehrheitlich zustimmt.

D. Ausbildung:

Die in die Ausbildung Aufgenommenen werden zu allen Veranstaltungen der GSP eingeladen, die sie für ihre Ausbildung verwenden können.

Die folgenden Ausbildungselemente sind verpflichtend:

- Eine Hospitation bei einem einwöchigen Sokratischen Gespräch der GSP, das von einem Mitglied der GSP geleitet wird. Zur Hospitation gehören die Anfertigung einer schriftlichen Ausarbeitung zum konkreten Gespräch und die Reflexion mit der Leiterin bzw. dem Leiter des Gesprächs.
- Die Leitung eines einwöchigen Sokratischen Gesprächs mit Begleitung eines Mentors/einer Mentorin. Dazu gehören die gemeinsame Besprechung der Themenformulierung, die gemeinsame Vorbereitung des Gesprächs, die Anfertigung einer schriftlichen Ausarbeitung zum konkreten Gespräch sowie die Reflexion der Gesprächsleitung.
- Zwei Fortbildungsveranstaltungen der GSP zum Sokratischen Gespräch im zeitlichen Umfang von jeweils 1 ½ Tagen.
- Ein etwa 20minütiger Vortrag vor der Mitgliederversammlung der GSP mit anschließender Diskussion.

Die in die Ausbildung Aufgenommenen tragen die durch ihre Ausbildung entstehenden Teilnahme- und Reisekosten. Dazu gehören:

- die eigenen Teilnahme- und Reisekosten für die Fortbildungsveranstaltungen
- die eigenen Teilnahme- und Reisekosten für das in der Ausbildung selbst geleitete Gespräch

- die Teilnahme- und Reisekosten der Mentorin/des Mentors, die/der die Leitung des einwöchigen Sokratischen Gesprächs betreut.

Für mögliche weitere Gespräche mit eigener Leitung, die im Rahmen der Ausbildung durchgeführt werden, werden die Teilnahme- und Reisekosten der Gesprächsleiterin/des Gesprächsleiters und der Mentorin/des Mentors erstattet.

Verwaltungskosten werden nicht erhoben.

E. Anerkennung als Sokratische/r Gesprächsleiter/in:

Der Antrag wird schriftlich formlos gestellt. Er enthält eine Aufstellung der unter D genannten Voraussetzungen und muss bis zum 1. November bei der 1. Vorsitzenden/dem 1. Vorsitzenden der GSP eingegangen sein, um auf der darauf folgenden Mitgliederversammlung entschieden werden zu können. Die Antragstellerin/Der Antragsteller ist als Leiterin bzw. Leiter Sokratischer Gespräche anerkannt, wenn die Mitgliederversammlung dem Antrag mehrheitlich zustimmt.

F. In-Kraft-Treten und Geltung:

Diese Bestimmungen sind mit dem Beschluss der Mitgliederversammlung am 10. Januar 2004 in Kraft getreten. Sie gelten für alle, die nach In-Kraft-Treten dieser Bestimmungen in die Ausbildung aufgenommen werden.

Wissenschaftliche Paperbacks

Philosophie

Hans-Georg Gadamer

Die Lektion des Jahrhunderts

Ein philosophischer Dialog mit

Riccardo Dottori

Gadamer's Hermeneutik des suchenden Gesprächs ermöglicht vielen Disziplinen der Geistes- und Sozialwissenschaften, Wege des fachlichen Erkennens mit historischen Sichtweisen zu verknüpfen. Seit "Wahrheit und Methode" (1960) rühmt man die von ihm geleistete "Urbanisierung der Heideggerschen Provinz" (Habermas). Versteht Gadamer jede Aussage als Antwort auf eine Frage, so ist Leben als Dialog neu zu verstehen.

Bd. 2, 2. Aufl. 2003, 168 S., 15,90 €, br., ISBN 3-8258-5049-8; 34,90 €, gb., ISBN 3-8258-5768-9

Philosophie:

Forschung und Wissenschaft

Uwe Bernhardt; Friederike Denker;

Hans Martin Dober (Hg.)

Rolf Denker: Hiob – oder die Schwere des Glücks

Ein philosophisches Lesebuch über

Leben und Lebenlassen

Bd. 8, 2002, 152 S., 17,90 €, br., ISBN 3-8258-5990-8

Peter Gottwald

Zen im Westen – neue Lehrrede für eine alte Übung

Bd. 9, 2003, 224 S., 19,90 €, br., ISBN 3-8258-6734-x

Friedrich Rapp

Destruktive Freiheit

Ein Plädoyer gegen die Maßlosigkeit der modernen Welt

Bd. 10, 2004, 232 S., 17,90 €, br., ISBN 3-8258-7126-6

Christian Lavagno

Rekonstruktion der Moderne

Eine Studie zu Habermas und Foucault

Das Buch unternimmt den Versuch einer Rekonstruktion des philosophischen Diskurses der

Moderne. Grundlage sind zwei bereits vorliegende (und konkurrierende) Entwürfe zu diesem Thema, der eine von Jürgen Habermas, der andere von Michel Foucault. Diese beiden Entwürfe werden sowohl für sich kritisch betrachtet als auch vergleichend gegenübergestellt. Am Ende des Vergleichs kristallisiert sich eine übergreifende Bestimmung der modernen Philosophie heraus, die – so der Anspruch des Buches – unabhängig von den verschiedenen Schulen den Kern modernen philosophischen Denkens freilegt.

Bd. 11, 2003, 272 S., 29,90 €, br., ISBN 3-8258-7173-8

Sokratisches Philosophieren

Schriftenreihe der Philosophisch-Politischen

Akademie (PPA) und der Gesellschaft für

Sokratisches Philosophieren (GSP)

herausgegeben von Dieter Krohn, Barbara Neißer, Nora Walter †

Gisela Raupach-Strey

Sokratische Didaktik

Die didaktische Bedeutung der

Sokratischen Methode in der

Tradition von Leonard Nelson

und Gustav Heckmann

Sokratische Gespräche, wie sie seit den 20er Jahren in der Tradition von Leonard Nelson und Gustav Heckmann praktiziert werden, enthalten einen die antiken Sokrates-Dialoge nur partiell integrierenden Entwurf, den die Autorin als „Sokratisches Paradigma“ in seinen konstitutiven Elementen darstellt, unter philosophischen, fach- und allgemeindidaktischen Aspekten näher untersucht und dessen Stärken für den Philosophie- und Ethik-Unterricht sowie diverse andere Lernkontexte sie aufzeigt. Erfahrungsbezogenes Philosophieren, Überwindung von Sprachlosigkeit und gedankliche Primärerfahrungen sind unter gegenwärtigen gesellschaftlichen Bedingungen von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Die Focussierung auf das Gespräch, das im Kern auch andere Unterrichts- und Lernformen durchdringt, stärkt das Selbstvertrauen in vernünftige Denktätigkeit und die gegenseitige maieutische Denkhilfe in einer Lerngemeinschaft. Schließlich werden Reflexionen, Einblicke und Anregungen für die Praxis Sokratischer Gespräche gegeben, die vor allem in der Lehrerbildung ihr didaktisches Potential entfalten können.

Bd. 10, 2002, 656 S., 35,90 €, br., ISBN 3-8258-6322-0

LIT Verlag Münster – Hamburg – Berlin – Wien – London

Grevener Str./Fresnostr. 2 48159 Münster

Tel.: 0251 – 23 50 91 – Fax: 0251 – 23 19 72

e-Mail: vertrieb@lit-verlag.de – <http://www.lit-verlag.de>