

**Aus:**

MICHAEL NIEHAUS, WIM PEETERS (HG.)

**Rat geben**

Zu Theorie und Analyse des Beratungshandelns

Januar 2014, 328 Seiten, kart., 34,99 €, ISBN 978-3-8376-2359-8

Wir befinden uns in einer Beratungsgesellschaft. Überall gibt es Rat für alle möglichen Fälle – im Internet, in Büchern, in Beratungsstellen. Aber was ist »Ratgeben« überhaupt? Dieses Buch möchte daran erinnern, dass Ratgeben zunächst einmal eine Folge von Sprechakten ist, in deren Zentrum der Ratschlag steht.

Das sprachliche Handlungsmuster des Ratgebens folgt einer Logik, die in den zahllosen Formen institutionalisierter Beratung sowohl vorausgesetzt wird als auch verdeckt bleibt. Theoretische Reflexionen, Analysen literarischer Texte und diskursanalytische Betrachtungen von Ratgeberliteratur geben Aufschlüsse über die Strukturen, die dem Beratungshandeln zugrunde liegen.

**Michael Niehaus** (Prof. Dr. phil.) hat einen Lehrstuhl für neuere deutsche Literaturwissenschaft – Intermedialität/Interkulturalität an der Technischen Universität Dortmund.

**Wim Peeters** (Dr. phil.) lehrt neuere deutsche Literaturwissenschaft an der Technischen Universität Dortmund.

Weitere Informationen und Bestellung unter:

[www.transcript-verlag.de/ts2359/ts2359.php](http://www.transcript-verlag.de/ts2359/ts2359.php)

# Inhalt

---

**Vorwort** | 7

**Logik des Ratgebens. Eine Standardversion zur Beschreibung eines Typs von Sprechaktsequenzen**

Michael Niehaus | 9

**Der Ratschlag – Struktur und Interaktion**

Rainer Paris | 65

**Die dokumentarische Methode der Ratsuche. Harold Garfinkels Experiment und seine Auswertung**

Erhard Schüttpelz | 93

**Die Tunlichkeits-Form. Zu Grammatik, Rhetorik und Pragmatik von Ratgeberbüchern**

Rudolf Helmstetter | 107

**Kommunikative Strategien in Ratgeberbüchern zum Thema ›Trauer‹**

Christian Schütte | 133

**Vorformen moderner Ratgeberliteratur: Die neuzeitlichen Klugheitslehren von Machiavelli bis Thomasius**

Burkhard Meyer-Sickendiek | 159

**Der Berater als politische Figur der Gegenwart**

Manfred Schneider | 179

**Der Fall des Ödipus – antike Beratung zwischen Transzendenz und Immanenz**

Eva Schauerte | 199

**Ratgeben im barocken Trauerspiel. Drei Situationen**

Armin Schäfer | 219

**Beratungsresistenz bei Rabelais. Panurg und sein ›Ehe-Problem‹ im *Dritten Buch von Gargantua und Pantagruel***

Pierre Mattern | 237

**Traumdeutung als Beratung. Zu den Josepht-Romanen  
von Philipp von Zesen und Thomas Mann**

Hans-Walter Schmidt-Hannisa | 253

**Dichter, Fürst und Kamarilla:  
Heinrich Heine berät Friedrich Wilhelm IV.  
Notiz zum *Wintermärchen***

Patrick Eiden-Offe | 275

**Ludwig Bechsteins Ratgebermärchenkette.  
Zum Verhältnis von Erzählen und Rat**

Wim Peeters | 301

**Autorinnen und Autoren | 321**

# Vorwort

---

MICHAEL NIEHAUS / WIM PEETERS

Das Ratgeben ist ein grundlegender, ein unverzichtbarer Sprechakt. Es ist kaum eine Kultur denkbar, in der keine Sprechakte und Situationen vorkommen, die als Ratgeben beschrieben werden können. Wer einen Rat gibt, stellt eine Handlungs- oder Verhaltensmöglichkeit in den Raum, ohne dabei unmittelbar direktiv zu sein: Die ersten sprechakttheoretischen Erwägungen *avant la lettre* über den Rat im *Leviathan* von Thomas Hobbes grenzen das Ratgeben vom Befehlen ab und problematisieren diese Unterscheidung zugleich – ein Rat zeichnet sich dadurch aus, dass der Adressat zumindest nominell frei entscheiden kann, ob er den Rat ablehnen oder befolgen möchte. In der abendländischen Kultur haben sich viele mehr oder weniger institutionalisierte Formen des Ratgebens ausgebildet. Gegenwärtig, so wird konstatiert, befindet sich die westliche Gesellschaft »in einem Zeitalter der Beratung, in einer Epoche der metastasierenden Konsultationsbedürfnisse und -angebote.«<sup>1</sup>

Beratung und Ratgeben kommt an allen Orten unserer Gesellschaft vor: als psychosoziale Beratung, als Verkaufsberatung, als Unternehmensberatung, als medizinischer Rat, als Rechtsberatung. Sie findet in unterschiedlichen medialen Formaten statt: mündlich, schriftlich, im Fernsehen, im Internet. Und sie tritt in sehr heterogenen institutionellen Formen auf: anonym, von Person zu Person, von Klient zu Institution, von Organisation zu Organisation. Zu den Disziplinen, die sich dieses heterogenen Feldes unter wechselnden Aspekten angenommen haben, gehören vor allem die Soziologie, aber auch die Pädagogik und die Kommunikationswissenschaften, die Politologie und die Philosophie.

Im Unterschied zu den bisherigen Annäherungen an dieses Feld möchte dieses Buch, das auf eine Tagung zurückgeht, die unter dem Titel *Sprachspiele des Ratge-*

---

1 Thomas Macho: Zur Ideengeschichte der Beratung. Versuch einer Einführung, in: Gerd Precht (Hg.): Das Buch von Rat und Tat. Ein Lesebuch aus drei Jahrtausenden, München 1999, S. 29.

*bens* im Frühjahr 2012 an der TU Dortmund stattfand, einen Zugang wählen, der daran erinnert, dass Beratung zunächst einmal mit dem Sprechakt des Ratgebens verknüpft ist und unabhängig von diesem Sprechakt nicht zureichend beschrieben werden kann. Ausgangspunkt ist also nicht das institutionell gerahmte bzw. vorformatierte Beratungsgespräch, bei dem ein professioneller Berater einem Klienten sein Expertenwissen zukommen lässt, sondern (dem Titel dieses Buches entsprechend) der Rat als eine *Gabe* – eine Gabe, die erbeten oder ungefragt sein kann, willkommen oder lästig, hilfreich sein oder ratlos machend. Das als Gabe aufgefasste Ratgeben ist ereignishaft und riskant. Es gehört zur Logik des Ratgebens, dass es sowohl glücken kann als auch misslingen.

Aus dieser Perspektive lassen sich die Beiträge dieses Bandes vier sich überlagernden Schwerpunkten zuordnen. Ein erster Schwerpunkt ist die Beschäftigung mit der Ereignishaftigkeit eines Ratschlags – aus der Sicht der verstehenden Soziologie (Rainer Paris), von Harold Garfinkels ›dokumentarischer Methode‹ her (Erhard Schüttpelz), im Hinblick auf die Ratgeber-Literatur (Rudolf Helmstetter). Rudolf Helmstetters Beitrag bildet zugleich den Übergang zum zweiten Schwerpunkt, der Ratgeber-Literatur (Christian Schütte über Trauerratgeber, Burkhard Meyer-Sickendiek über frühneuzeitliche Klugheitslehren), bei der das Riskante vor allem in der Ungewissheit und Störanfälligkeit der Beziehung zwischen dem Autor und seinen Adressaten des Rates besteht. Der dritte und der vierte Schwerpunkt – der Rat in der Sphäre der Politik (Manfred Schneider über die Figur des Politikberaters) und in der Sphäre in der Literatur (Pierre Mattern, Wim Peeters) – treten häufig in Kombination auf, da der literarische Diskurs in besonderer Weise zuständig ist für die Inszenierung der Ereignishaftigkeit des Ratgebens und die Entfaltung der ihm innewohnenden Aporien, die insbesondere dort zum Austrag kommen, wo sich Herrscher beraten lassen wollen (Hans-Walter Schmidt-Hannisa, Armin Schäfer) oder sich als beratungsresistent erweisen (Eva Schauerte, Patrick Eiden-Offe).

Die auf der Tagung gehaltenen Vorträge und die sich an sie anschließenden Diskussionen haben dazu geführt, dass die Herausgeber dieses Bandes einige Probleme in einem veränderten Licht gesehen und einige Fragen neu aufgeworfen haben – und dafür sei den Teilnehmern und Teilnehmerinnen an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich gedankt. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, wird dieser Band durch einen längeren theoretisch-systematischen Beitrag zur ›Logik des Ratgebens‹ eröffnet, der zugleich versucht, die vielfältigen Perspektiven und Anregungen der nachfolgenden Beiträge einzubeziehen.

Schließlich möchten sich die Herausgeber noch einmal bei all jenen bedanken, die zum Gelingen der Tagung beigetragen haben: Xanthippe Paschalidou, Jessica Güsken, Horst Gruner und Ursula Göller. Besonderer Dank gebührt Sebastian Reumann, der maßgeblich für die Fertigstellung des Buches gesorgt hat, und Jennifer Niediek vom *Transcript*-Verlag für ihre ebenso unerschütterliche wie zuverlässige Betreuung.

# Logik des Ratgebens

## Eine Standardversion zur Beschreibung eines Typs von Sprechaktsequenzen

---

MICHAEL NIEHAUS

### 1. Vorüberlegungen

Das Vorhaben, mittels einer »Standardversion« eine Art Modell zu konstruieren, um das Ratgeben als eine Sprechaktsequenz zu beschreiben, mag erstaunen und bedarf einer Rechtfertigung. Es passt nicht so recht zu den Schwerpunkten, die in der sprachwissenschaftlichen Forschung derzeit gesetzt werden: Ratgeben findet *grosso modo* in Gesprächen statt und dafür ist seit längerem die Gesprächsanalyse in ihren verschiedenen Spielarten und Weiterentwicklungen zuständig.

Werner Kallmeyer hat die »Forschungslage« aus gesprächsanalytischer Perspektive in einem zusammenfassenden Aufsatz wie folgt umrissen: »Beraten« sei seit den 1970er Jahren »ein geradezu paradigmatischer Gegenstand für die Gesprächsanalyse« gewesen, »an dem die Komplexität sprachlichen Handelns in der Interaktion gezeigt werden konnte«.<sup>1</sup> Zunächst habe man »unter dem Einfluss der Sprechakttheorie« versucht, die »Gelingensbedingungen« dieses »Sprechakttyps« zu rekonstruieren<sup>2</sup>; hierfür stehen etwa die Arbeiten von Götz Hindelang.<sup>3</sup> In einer »ersten Erweiterung« habe man anschließend begonnen, relativ fest geregelte Verbindungen von Sprechakten« – sogenannte »Sprechaktsequenzen« – zu untersu-

---

1 Werner Kallmeyer: »Beraten und Betreuen. Zur gesprächsanalytischen Untersuchung von helfenden Interaktionen«, in: Zeitschrift für Qualitative Bildungs-, Beratungs- und Sozialforschung 2 (2000), S. 227-252, S. 229.

2 Ebd.

3 Götz Hindelang: »Jemanden um Rat fragen«, in: Zeitschrift für germanistische Linguistik 5 (1977), S. 34-44; Götz Hindelang: Auffordern. Die Untertypen des Aufforderns und ihre sprachlichen Realisierungsformen, Göttingen 1978.

chen<sup>4</sup>; ein derartiger Ansatz findet sich bereits in *Komplexes Handeln* von Jochen Rehbein.<sup>5</sup> Dann habe sich »mit der Rezeption der Konversationsanalyse und der Entwicklung einer sich darauf aufbauenden Gesprächs- und Interaktionsanalyse« eine Sehweise durchgesetzt, die die »Makrostrukturen des Gesprächs« einbezog<sup>6</sup>; hier ist als frühes Beispiel der Beitrag von Dieter Wunderlich *Ein Sequenzmuster für Ratschläge* zu nennen<sup>7</sup> und sodann die auf ein Forschungsprojekt des *Instituts für deutsche Sprache* zurückgehende Untersuchung von Werner Nothdurft, Ulrich Reitemeier und Peter Schröder mit dem Titel *Beratungsgespräche. Analyse asymmetrischer Dialoge*.<sup>8</sup> In der Folge hat sich dann – so Kallmeyers unverändert gültige Feststellung – die Betrachtung der verschiedenen »institutionellen Kontexte[ ]«, in denen Beratung vorkommt, immer weiter ausdifferenziert. Drei besonders relevante Themenkomplexe hätten sich dabei herauskristallisiert – zum ersten die besonderen »Eigenschaften asymmetrischer Kommunikation«, zum zweiten der »Einfluss von Bedingungen institutioneller Organisation« auf Beratung und zum dritten Fragen der »Professionalisierung von Beratern und Probleme ihres professionellen Handelns«.<sup>9</sup>

Offensichtlich hat sich also in der sprachwissenschaftlichen Thematisierung von Beraten eine grundlegende Transformation vollzogen. Drei Ebenen dieser Transformation lassen sich ohne weiteres unterscheiden. Zunächst einmal handelt es sich hinsichtlich des Analysegegenstandes um eine Verschiebung von kleinen zu größeren Einheiten – vom *einzelnen Sprechakt* zum *Gespräch*. Zweitens wurden – damit verbunden – die *Deduktionen* aus *fiktiven* Beispielsätzen in der Sprechakttheorie durch die *induktive* Analyse *authentischer* Gespräche ersetzt. Und drittens gilt die Aufmerksamkeit nicht mehr dem *Beraten als solchen*, sondern hat sich ganz auf *institutionell gerahmte Formen* des Beratens verlagert.<sup>10</sup> Aus der Sicht der Gesprächsanalyse mag es sich um eine Fortschrittsgeschichte handeln. Hier soll hingegen argumentiert werden, dass es sich zugleich um die Geschichte eines Prob-

---

4 Kallmeyer: *Beraten und Betreuen*, S. 229.

5 Vgl. Jochen Rehbein: *Komplexes Handeln. Elemente zur Handlungstheorie der Sprache*, Stuttgart 1977, S. 322-324.

6 Kallmeyer: *Beraten und Betreuen*, S. 229.

7 Dieter Wunderlich: »Ein Sequenzmuster für Ratschläge. Analyse eines Beispiels«, in: Dieter Metzger (Hg.): *Dialogmuster und Dialogprozesse*, Hamburg 1981, S. 1-30.

8 Werner Nothdurft/Ulrich Reitemeier/Peter Schröder: *Beratungsgespräche. Analyse asymmetrischer Dialoge*, Tübingen 1994.

9 Kallmeyer: *Beraten und Betreuen*, S. 229f.

10 Die Gründe für diese Verschiebungen sind komplex und hier nicht zu diskutieren.

lemverlusts handelt.<sup>11</sup> Gefragt wurde nicht mehr, was *Ratgeben*, sondern nur mehr, was *Beratung* ist. Dass man das eine vom anderen überhaupt nicht explizit unterscheiden zu müssen glaubt, ist Indiz für eine gewisse strukturelle Blindheit. Wenn im Folgenden von der ›Logik des Ratgebens‹ die Rede sein soll, so ist dies zunächst einmal als ein methodologischer ›Schritt zurück‹ zu verstehen.

Es ist bezeichnend, dass sich die Verengung des Blickfeldes in der Forschung auf institutionell gerahmte Beratung unter der Hand vollzieht. Dieter Wunderlich will noch *expressis verbis* den Versuch unternehmen, ein Sequenzmuster für *Ratschläge* aufzustellen. Er geht dabei von einer Grundstruktur aus, die durch verschiedene Verfahren expandiert werden kann (Iteration, Einbettung, Wiedereintritt). Insofern konstruiert Wunderlich den Ratschlag durchaus vom einzelnen Sprechakt aus, wie er – siehe John R. Searle<sup>12</sup> – unter Einhaltung verschiedener Regeln jederzeit ausgesprochen werden kann. Entsprechend erklärt Wunderlich über Ratschläge: »Sie kommen überall im Leben vor, in privaten Situationen, in öffentlichen Situationen, in speziellen Beratungsinstitutionen: Jugend-, Sozial-, Mütter-, Studien, Anlageberatungen usw.«<sup>13</sup> Das Beispiel, an dem er sein Verfahren im Anschluss illustriert, ist bereits ein authentischer Dialog: ein mitgeschnittenes Telefongespräch zwischen einer jungen Sprachwissenschaftlerin und einem Fachkollegen, der um Rat gefragt wird, auf welche Summe die Dissertationskosten in einem Formular beziffert werden sollen. Zwar handelt es sich also um ein privates Gespräch, das aber Berufliches betrifft und durch verschiedene Umstände ein semi-professionelles Gepräge bekommt. Der Erhebung authentischer Privatgespräche mit beratendem Inhalt stehen forschungspraktische Hindernisse entgegen, die es bei den anberaumten Gesprächen im institutionellen Kontext in ungleich geringerem Maß gibt. Abgesehen von rechtlichen Barrieren gilt: Je mehr der Ratschlag seinen ›Sitz im Leben‹ hat, desto weniger ist er vorhersehbar und normiert. Insofern ist das private Telefongespräch über die Dissertationskosten ein Glücksfall, der nicht ganz von ungefähr kommt.

Nothdurft, Reitemeier und Schröder erklären in der Einleitung zu ihrer umfangreichen Untersuchung *Beratungsgespräche*, »Grundlage« ihrer »empirischen Arbeit« seien Tonaufnahmen in unterschiedlichsten institutionellen und nicht-in-

---

11 Vgl. hierzu auch Michael Niehaus: »Wie soll ich tante Emma umbringen?« Überlegungen zum Ratgeben als Institut, in: *Literaturwissenschaft und Linguistik* (2013), S. 122-141.

12 Vgl. John R. Searle: *Sprechakte. Ein sprachphilosophischer Essay*. Übersetzt von R. und R. Wiggershaus, Frankfurt a.M. 1971, S. 104ff.

13 Wunderlich: *Sequenzmuster*, S. 9. Diese dreißig Jahre alte Beispielliste verdient – nebenbei bemerkt – auch Interesse: Heute enthalten derartige Aufzählungen andere Posten.

stitutionellen Kontexten und Transkriptionen dieser Tonaufnahmen« gewesen.<sup>14</sup> Den kategorialen Unterscheid zwischen institutionellen und nicht-institutionellen Kontexten rufen sie damit einerseits auf, um ihn andererseits sogleich einzuebnet. Tatsächlich entstammt nur eines der von ihnen in dieser Publikation vorgestellten Analysebeispiele einem nicht-institutionellen Kontext – es ist genau jenes Telefongespräch über die Dissertationskosten, das schon Wunderlich untersucht hatte.<sup>15</sup> Und Werner Kallmeyer analysiert dieses Gespräch, das aus dem Fundus des 1979 bis 1983 am *IDS* durchgeführten Forschungsprojektes stammt und seinerzeit eine »violdiskutierte Textgrundlage«<sup>16</sup> gewesen sei, noch einmal. Auch er unterstellt damit implizit, dass inner- und außerinstitutionelle Beratungsgespräche nach demselben Handlungsschema funktionieren.<sup>17</sup>

Diese Voraussetzung soll hier nicht von vorn herein bestritten, wohl aber hinterfragt werden. Ihr entspricht – so die Annahme – sowohl eine Verengung in der Wahrnehmung dessen, was *in* institutionell gerahmten Kontexten geschieht, als auch eine Blindheit dafür, in welcher Weise ›das Institutionelle‹ möglicherweise auch außerhalb institutionell gerahmter Kontexte wirksam ist. Schließlich hat man schon deshalb, weil es in so vielen unterschiedlichen institutionellen Zusammenhängen vorkommt, von einem »Institut der Beratung« gesprochen.<sup>18</sup>

Wenn in Beratungen »das sprachliche Muster des Ratgebens für spezifische gesellschaftliche Zwecke institutionalisiert«<sup>19</sup>, so folgt daraus nicht, dass dieses Institut jederzeit nach den Regeln des Gesprächs funktionieren muss. Ein Seitenblick in

---

14 Nothdurft/Reitemeier/Schröder: Beratungsgespräche, Einleitung, S. 9.

15 Vgl. Peter Schröder: »Perspektivendivergenzen in Beratungsgesprächen«, in: Ebd., S. 90-182, hier: S. 150-159.

16 Kallmeyer: Beraten und Betreuen, S. 248.

17 Das Gleiche gilt für andere gesprächsanalytisch ausgerichtete Untersuchungen zum Ratgeben anhand von empirischem Material; es wird zwar konstatiert, dass Ratgeben »laufend« auch ohne Experten »als nicht-institutionalisierte[s] Gespräch[ ]« stattfindet, aber dann werden allein Gespräche mit Experten als Grundlage einer Erforschung »natürlicher Dialoge« verwendet (Gerd Schank: Untersuchungen zum Ablauf natürlicher Dialoge, München 1981, S. 165).

18 Jochen Rehbein: »Medizinische Beratung türkischer Eltern«, in: Ders.: Interkulturelle Kommunikation, Tübingen 1985, S. 349-419, S. 350. Insofern das Ratgeben (bzw. die Beratung) ein ›Institut‹ ist, lässt es sich nicht auf die *Situation* reduzieren, in der es stattfindet. Sicherlich wird stets ›in einer Situation‹ darüber *entschieden*, ob etwas ein (gelingender oder misslingender) Rat ist oder etwas anderes (zum Beispiel eine Beleidigung, ein Befehl, eine Drohung, eine Warnung), aber diese Entscheidung ist nur möglich, weil wir das Ratgeben als Institut auffassen.

19 Ebd.

die »Ideengeschichte der Beratung« zeigt etwa, dass es gute Gründe dafür gibt, »pragmatische Beratung« und »charismatische Beratung« zu unterscheiden<sup>20</sup>, wobei die letztere gerade nicht als ein Gespräch nach den Regeln des kommunikativen Handelns abläuft. Weil die gelingende gesprächsweise Beratung – wie immer wieder betont wird – eine »kooperative Basis« sowie das »Vertrauen des Ratsuchers zum Berater« voraussetzt<sup>21</sup>, wird sie leicht zum Paradefall gelingenden kommunikativen Handelns trotz asymmetrischer Ausgangsbedingungen verklärt, ohne dass man sich darüber Rechenschaft ablegte, dass diese »soziale Veranstaltung« auch als »Psycho-Technik«<sup>22</sup> aufgefasst werden kann. Solche Gesichtspunkte entziehen sich aber einer genaueren Thematisierung, solange man darauf beharrt, nur von authentischen Dialogen institutionell gerahmter Beratung als Untersuchungsmaterial auszugehen und aus diesen ein Handlungsmuster zu abstrahieren.

Der Versuch, eine »Standardversion« für das Ratgeben als einer Sprechaktsequenz zu entwickeln, darf sich über die Ergebnisse der empirisch-induktiven Forschungen zur Beratung keineswegs hinwegsetzen, sondern muss sie integrieren und situieren. Auch kann sich ein solcher Versuch nicht darauf beschränken, auf das in der Sprechakttheorie beliebte Verfahren zurückzugreifen und die Logik der Sprechaktsequenz gewissermaßen aus selbstgewählten Beispielen »elementarer Dialogstrukturen«<sup>23</sup> zu deduzieren. Der Terminus »Standardversion« ist dabei nicht als implizit normativ miss zu verstehen, sondern als Hinweis darauf aufzufassen, dass sich die konstruierte bzw. rekonstruierte Abfolge in der Erklärung der Abweichungen zu bewähren hat: Wenn die Standardversion die »Logik des Ratgebens« tatsächlich freilegt, dann muss sich mit ihrer Hilfe analysieren lassen, wieso die Abweichungen sind, wie sie sind (was im Rahmen dieser Ausführungen nur in Ansätzen möglich ist).<sup>24</sup> Insofern ist die Abweichung der eigentlich interessante Fall.

---

20 Vgl. Thomas Macho: »Zur Ideengeschichte der Beratung«, in: 18. Kolloquium der IGPP: Philosophische Praxis und Wirtschaft, Bergisch Gladbach 31.10. bis 2.11. 2003). Aus diesem Aufsatz wird im Folgenden zitiert; in anderer Form findet sich der Beitrag von Thomas Macho bereits in: Gerd Prechtel (Hg.): Das Buch von Rat und Tat. Ein Lesebuch aus drei Jahrtausenden, München 1999, S. 17-33.

21 Schank: Untersuchungen, S. 165.

22 Boris Traue: Das Subjekt der Beratung. Zur Soziologie einer Psycho-Technik, Bielefeld 2010.

23 Wilhelm Franke: Elementare Dialogstrukturen. Darstellung, Analyse, Diskussion, Tübingen 1990.

24 Rudolf Helmstetter schlägt in seinem Beitrag in diesem Band (vgl. Abschn. 1) vor, das Ratgeben nicht als Sequenz, sondern als »Komplex« aufzufassen, weil keine Linearität der Elemente gegeben sein müsse. Es ist richtig, dass die Reihenfolge auf der sprachlichen Oberfläche teilweise umgestellt werden kann; dies ist aber nur möglich, weil es die

Die ›Beispiele‹ müssen hierbei folglich eine ganz andere Rolle spielen als in der konstruktiv verfahrenen Sprechakttheorie. Deren Beispielpolitik ist fragwürdig, weil die Beispiele rein stabilisierende Funktion haben: Es werden typische sprachliche Realisierungsformen gewählt – also solche, bei denen die sprachliche Form an der Oberfläche mit der Tiefenstruktur übereinstimmt bzw. sie illustriert. Die Aussagekraft einer ›Logik des Ratgebens‹ hingegen würde sich in besonderer Weise an den scheinbaren Gegenbeispielen bewähren müssen.<sup>25</sup>

## 2. Die Standardversion

### 2.1 Voraussetzungen: das Problem

Voraussetzung dafür, dass Ratgeben stattfindet, scheint trivialer Weise ein ›Problem‹ dessen zu sein, dem der Rat gegeben wird. »Eine Partei, der Ratsuchende (RS), hat ein Problem«, notiert Werner Kallmeyer als zur »prototypischen Definition« des »Konzepts ›Beraten«‹ gehörig.<sup>26</sup> Daraus folgt natürlich nur, dass der Ratsuchende Rat sucht, weil er ein Problem hat. Es ist aber auch möglich, einen Rat zu geben, ohne dass man um Rat gefragt wurde. »Ratschläge sind die speziellen Antworten auf Ratfragen, Bitten um Rat oder die implizit unterstellten Ratwünsche«, heißt es bei Dieter Wunderlich.<sup>27</sup> Mit der Unterstellung eines unausgesprochenen Ratwunsches wird offenbar auch das Vorhandensein eines Problems unterstellt. Man muss nicht aussprechen, *dass* man einen Rat wünscht, aber man muss ein Problem haben, *wenn* man einen Rat wünscht. Was es mit fälschlich unterstellten Ratwünschen auf sich hat, muss später erörtert werden. Hier ist zunächst einmal festzustellen, dass man auch das Vorhandensein eines Problems fälschlich unterstellen kann.

---

logische Abfolge der einzelnen Schritte gibt – weil es sie gibt, geraten wir durch etwaige Umstellungen nicht in Verwirrung.

25 In letzter Instanz gewinnen die Beispiele dadurch einen *fiktionalen* Status. Denn klar ist, dass erstens in der (insbesondere literarischen und filmischen) narrativen Fiktion Sequenzen des Ratgebens sowohl innerhalb wie außerhalb eines institutionellen Rahmens vorkommen können, und dass sie zweitens zwar konstruiert sind, aber eben (in der Regel) nicht zu dem Zweck, als Beispiel für einen typischen Ablauf einer Sequenz des Ratgebens bzw. eine Beratungsgesprächs zu dienen. Darüber hinaus darf man behaupten, dass das Ratgeben in der Fiktion weniger am (uninteressanten) Standardfall orientiert ist als an der (ereignishaften) Abweichung; vgl. für konzeptuelle Überlegungen zum Verhältnis von Rat und Narration den Beitrag von Wim Peeters in diesem Band.

26 Kallmeyer: *Beraten und Betreuen*, S. 228.

27 Wunderlich: *Sequenzmuster*, S. 9.

Bei der Beratung in institutionellen Kontexten scheint diese Frage nicht aufzutau- chen, da ja die beratenden Institutionen auf diejenigen warten, die mit ihren Pro- blemen zu ihnen kommen. Die gesprächsanalytischen Beschreibungen der Bera- tungskommunikation beginnen – wie sollte es auch anders sein, da ja *Gespräche* analysiert werden – in dem Moment, in dem jemand die Tür zu einer Beratungsstel- le aufmacht, weil er ein Problem hat. Letztlich ist das aber eine Frage der Perspek- tive; wer die Sachlage so beschreibt, teilt von vorn herein die Sicht der Institution. Tatsächlich gibt es eine ganze Reihe von Beratungsanlässen, die unter dem Stich- wort »Beratung in Zwangskontexten« verbucht werden.<sup>28</sup> Wer das Gefühl hat, gar nicht freiwillig die Tür aufzumachen, sieht das Problem nicht bei sich selbst, son- dern bei der beratenden Institution, die sich ihm aufdrängt. Es gibt eben nicht ein- fach ein Problem, sondern *Problemdefinitionen*. Die Formel, auf die sich die Logik von Beratungsgesprächen in Zwangskontexten bringen lässt, ist innerhalb des Para- digmas kommunikativen Handelns schwer verdaulich: »Wie kann ich Ihnen helfen, mich wieder loszuwerden?«<sup>29</sup> Spätestens dann, wenn die Institution die Macht der Problemdefinition für sich in Anspruch nimmt, hat der ›Klient‹ ein Problem.

Man mag einwenden, dass solche strukturell verzerrten Beratungen diesen Na- men nicht mehr verdienen. Das heißt aber dann, dass nicht alles, was Institutionen als Beratung bezeichnen, wirklich Beratung ist, was wiederum voraussetzt, dass es jene ›Logik des Ratgebens‹ als Maßstab geben muss, um die es hier geht. Die Frage ist daher, wie es um die Problemdefinition in dieser Logik des Ratgebens bestellt ist. Jedenfalls ist in der Standardversion davon auszugehen, dass der Ratsuchende einen *Grund* braucht, aus dem er um Rat fragt. Das heißt nicht, dass er ein Problem *hat*, sondern dass er ein Problem *sieht* (oder zu sehen vorgibt). Ein Beobachter kann zu Recht oder zu Unrecht feststellen, dass jemand eine Menge Probleme hat (mit seinem Alter, mit seinem Übergewicht, in seiner Beziehung usw.), ohne dass der Betreffende sie wahrnimmt oder als Probleme sieht, bei denen es sinnvoll wäre, je- manden um Rat zu fragen.

Das führt zu der Frage, von welcher Beschaffenheit denn die Probleme sein müssen, bei denen man sich einen Rat wünscht. Hindelang spricht davon, dass es

---

28 Beispiele hierfür finden sich in unterschiedlichsten Kontexten, von der Beratungspflicht vor einer Abtreibung über verschiedene Formen psychosozialer Beratung (als einer Form der Therapie) bis hin zu Beratungen, die obligatorisch sind, um in den Genuss einer Ver- günstigung zu kommen (die Anomalien einer Beratung bei letzterem – es geht um einen Nichtsesshaften, der einen Heimplatz für sich erwirken will – werden in »Perspektivendi- vergenzen in Beratungsgesprächen« von Peter Schröder untersucht (Nothdurft/ Reitemeier/Schröder: Beratungsgespräche, S. 136-150).

29 Vgl. Marie-Luise Conen/Gianfranco Cechin: Wie kann ich Ihnen helfen, mich wieder loszuwerden? Therapie und Beratung in Zwangskontexten, Heidelberg 2007.

sich um ein »praktisches Problem« handeln müsse, das heißt ein Problem, bei dem die Problemlösung darin besteht, etwas zu *tun*.<sup>30</sup> Und für dieses zukünftige Tun gibt es Alternativen. Rehbein ordnet das Ratgeben unter die handlungsbezogenen Sprechhandlungen ein und unterscheidet hier das Ratgeben vom *Vorschlagen* als einer weiteren Form des Typs »Handlungen unterstützen«. <sup>31</sup> Er behauptet, »daß es beim *Ratgeben* der Sprecher ist, der eine der Handlungsalternativen des Hörers bewertet und diese Handlungsbewertung dem Hörer mitteilt«. <sup>32</sup> Dem Hörer (also dem Ratsuchenden) fehlten nämlich »die Kriterien für eine Bewertung der Pläne«. <sup>33</sup> Das unterscheidet Rehbein zufolge das *Ratgeben* vom *Vorschlagen*, bei dem der Adressat sich über die Alternativen noch gar nicht im Klaren sei.

Aus dieser Konzeption resultiert allerdings ein sehr reduktionistisches Verständnis von Ratschlägen. Wenn jemand – so das erste Beispiel von Rehbein – nach einer Reifenpanne das Rad nicht losbekommt und vorbeikommende Autofahrer sagen ihm, er solle es doch mal mit einem Kreuzschlüssel versuchen, so handle es sich um einen Vorschlag; wenn hingegen ein Fachmann des ADAC erkläre, er solle den Schraubenschlüssel in die andere Richtung drehen, so handle es sich um einen Rat.<sup>34</sup> Denn der Fachmann des ADAC bewerte Handlungsalternativen, vor denen der von der Panne Betroffene tatsächlich stand, während die Autofahrer eine Handlungsalternative vorschlugen, an die er möglicherweise gar nicht gedacht habe (und die möglicherweise auch gar nicht zur Verfügung stehe). Das Beispiel ist in mehrfacher Hinsicht angreifbar. So grenzt Götz Hindelang die eigentlichen Ratfragen von den »Instruktionsfragen« ab, bei denen es einen »anerkannten Standardlösungsweg«<sup>35</sup> gibt, was in diesem Beispiel anscheinend der Fall ist. Nun hat sich der Betroffene in dem Beispiel überhaupt nicht mit einer Frage an jemanden gewandt. Aber darin liegt ein weiterer Einwand. Das Beispiel funktioniert nur, weil die Situation auch ohne Worte für Dritte vollkommen transparent ist. Auch wenn es ungefragte Ratschläge gibt, so stellen sie doch zweifellos eine Abweichung dar; ein Strukturmodell für das Ratgeben sollte nicht aus ihnen abgeleitet werden. Für Hindelang gehört ein Vorschlag der Art, wie ihn die Autofahrer geben, zum Untermuster »Tip«<sup>36</sup>, der Ratschlag des Fachmannes vom ADAC hingegen zum Untermuster »praktische Auskunft«<sup>37</sup>, weil dieser aus der zweifelsfrei überlegenen Position des

---

30 Hindelang: Jemanden um Rat fragen, S. 37.

31 Rehbein: Komplexes Handeln, S. 316ff.

32 Ebd., S. 323.

33 Ebd.

34 Ebd., S. 322f.

35 Hindelang: Jemanden um Rat fragen, S. 37.

36 Hindelang: Auffordern, S. 414.

37 Ebd., S. 415.

Fachmannes lediglich zu einer Handlung rät, die auch in einer Bedienungsanleitung stehen könnte. Bei Ratschlägen im eigentlichen Sinne müsse hingegen die »Problemlage [...] so komplex sein«, dass die Lösung auch für denjenigen, der den Rat gibt, »nicht unmittelbar auf der Hand liegt«. <sup>38</sup> Dann bedarf sie in der Regel auch einer vorausgegangenen Frage. <sup>39</sup>

Eine wichtige Klärung bezüglich des »Problems«, das die Voraussetzung für das Sprachspiel des Ratgebens ist, enthalten die Überlegungen Rehbeins gleichwohl: dass nämlich das Problem bereits irgendwie auf mögliche Handlungsalternativen hin *strukturiert* sein muss. Wäre dies nicht der Fall, könnte eine Bitte um Rat nicht von einer Bitte um *Hilfe* unterschieden werden. Es gehört zur Logik des Ratgebens, dass der Rat gegebenenfalls vom Beratenen in die Tat umgesetzt wird, der Ratgeber selbst hingegen *nicht* tätig wird. »Beratung ist immer *subsidiär*, als Hilfe zur Selbsthilfe angelegt«. <sup>40</sup> Und weil dies so ist, gehört es zu den notwendigen Voraussetzungen der Sprechaktsequenz des Ratgebens, dass derjenige, der einen Rat benötigt, schon vorher zu einer strukturierenden Problemdefinition gelangt. Dies sei in dem folgenden ersten Schritt zusammengefasst:

(A 1) X diagnostiziert bei sich ein Defizit und versucht sich eine Problemlage P klar zu machen. <sup>41</sup>

Was damit gemeint ist, lässt sich am besten an Ratfragen verdeutlichen, die zunächst einmal nicht die Form einer einfachen, handlungsbezogenen Entscheidungsfrage haben, sondern die Festlegung auf ein Verhalten betreffen – etwa: »Wie kann

---

38 Ebd., S. 415f.

39 Nicht besser ergeht es dem zweiten Beispiel, das Rehbein für das Ratgeben anführt. Hier soll der Kellner einem Gast raten, was er bestellen soll. Die Handlungsalternativen liegen in diesem Fall natürlich in Gestalt der Speisekarte auf dem Tisch. Aber das, was der Kellner dann vorbringt – »Heute sind Hasenläufe sehr gut« (Rehbein: Komplexes Handeln, S. 323) –, hat keinerlei Bezug zur *spezifischen* Situation des Gastes (der vielleicht aus prinzipiellen Gründen kein Wild isst etc.). Es handelt sich daher um ein nahezu paradigmatisches Beispiel für das Untermuster »Empfehlung« (vgl. Hindelang: Auffordern, S. 417ff.). Schon Searle regt übrigens in *Sprechakte* dazu an, »Beraten« mit »Empfehlen« zu vergleichen (Searle: *Sprechakte*, S. 105).

40 Markus Pohlmann: *Beratung und Weiterbildung. Fallstudien, Aufgaben, Lösungen*, München/Wien 2007, S. 35.

41 Unter »X« wird im Folgenden der Einfachheit halber eine *Person* verstanden; genau genommen ist X eine *Partei*, da im Prinzip natürlich auch Kollektive als Ratsuchende auftreten können. Die Logik des Ratgebens ist davon nicht tangiert.

ich mein Übergewicht loswerden?«. Das Übergewicht ist hier weder die Problemlage noch das Defizit. Das Defizit besteht vielmehr darin, dass X diagnostiziert, sich in einer Situation zu befinden, die er ändern möchte (und prinzipiell glaubt ändern zu können). Dieses Defizit wird erst durch eine Vorstrukturierung darauf bezogener Handlungsmöglichkeiten in eine Problemlage überführt. Gäbe es eine solche Vorstrukturierung nicht, könnte X überhaupt nicht wissen, *wen* er gegebenenfalls um Rat fragen sollte (die Mutter, einen Psychotherapeuten, einen Ernährungsberater, einen Dicken, einen Dünnen). Ratlosigkeit ist immer spezifisch.<sup>42</sup> Sich eine Problemlage klarzumachen versuchen, heißt, eine vage, unvollständige und vorläufige inwendige Darstellung für sie vornehmen (und insofern ihre sprachliche Darstellung vorbereiten). Rehbein spricht – die Ratlosigkeit allerdings allein als Wissensdefizit auffassend – in diesem Zusammenhang davon, dass der Ratbedürftige »einen zu *breiten* Bereich seines Wissens fokussiert. Genau diese breite Fokussierung führt aber zur Blockierung eines Planbildungsprozesses, also einer Entscheidung«.<sup>43</sup>

## 2.2 Voraussetzungen: die Entscheidung, um Rat zu fragen

Daraus, dass man ratlos ist und nicht weiß, wie man sich entscheiden soll, folgt nicht, dass man um Rat fragt. Man kann auch mit Ratlosigkeit leben. Und natürlich ist es nicht bei jeder Art Problemlage nötig, dass man zur Lösung des Problems jemanden um Rat fragt. Es gibt Probleme, die sich von selbst erledigen. Darüber hinaus grenzt Hindelang etwa die »Instruktionsfragen«, bei denen es nach der Vermutung von X einen »Standardlösungsweg« gibt, von den eigentlichen Ratfragen ab. Von einem Standardlösungsweg kann man sprechen, wenn es eine bereits vorliegende programmierte Lösung für ein Problem gibt, die statt eines Rates an die Hand gegeben werden könnte. Nach Hindelang gehört es zum Sprechakt des Fragens um Rat, dass der Ratsuchende *glaubt*, dass es für *sein* Problem keinen solchen Standardlösungsweg gibt, dass sein spezielles Problem also noch von keinem Programm vorhergesehen worden ist, und die Lösung »nur aus einer genauen Analyse der spezifischen Handlungssituation«<sup>44</sup> des Ratsuchenden gewonnen werden kann.

---

42 Man kann hinzufügen: Damit sie spezifisch sein kann, muss man schon »mit sich selbst zu Rate gegangen« sein (man muss ja auch, bevor man um Rat fragt, schon Entscheidungen getroffen haben). Es ist verschiedentlich darauf hingewiesen worden, dass die griechischen Vokabeln für Rat (*boulé*) und Wohlberatenheit (*euboulia*) zunächst einmal die »innere« Beratschlagung – und damit eine Art Verzögerung meinen (vgl. auch Abschn. 1 des Beitrags von Eva Schauerte in diesem Band). Ein Argument dafür, dass zum Raten nicht unbedingt Zwei gehören, sollte man daraus nicht machen, sondern eher umgekehrt, dass man sich in Zwei teilen muss, wenn man mit sich zu Rate gehen will.

43 Rehbein: Komplexes Handeln, S. 324.

44 Hindelang: Jemanden um Rat fragen, S. 37.

Es ist aber klar, dass ein solches Programm, dessen Schritte der Ratsuchende dann für die Bearbeitung seines Problems nacheinander über die Beantwortung spezifizierender Fragen durchlaufen müsste, beliebig komplex werden kann. Wer ein Computerproblem hat, weiß, dass er automatisierte Hilfeprogramme in Anspruch nehmen kann, die von sich behaupten, das Problem in einer endlichen Anzahl von Schritten in einem automatisierten Dialog lösen zu können. Die Entwicklung von Programmen zur Problemlösung mittels automatisierter Dialoge ist eine Wachstumsbranche und ein weites Feld, das von der ›Dialogannahme‹ in der KFZ-Werkstatt bis zum psychologischen Test mit anschließendem Verhaltenstipp in einer Illustrierten reicht. Das letzte Beispiel zeigt schon, dass es schwer möglich ist, das ›eigentliche‹ Ratfragen definitorisch für Probleme zu reservieren, in denen eine Automatisierung des ›Rates‹ nicht möglich ist, und auch der Hinweis, dass bei derlei Programmen kein ›guter Rat‹ herauskommt, hilft nicht weiter, da auch ein schlechter Rat ein Rat ist. Und umgekehrt wissen wir alle, dass uns auch Probleme, für die es zweifellos einen Standardlösungsweg gibt, ratlos lassen können, wenn wir nicht wissen, wie wir die Lösungsprogramme benutzen sollen und dafür einen Rat einholen müssen usw.<sup>45</sup>

Um den Zuständigkeitsbereich einer Logik des Ratgebens abzustecken, muss von tatsächlichen Sprechakten ausgegangen werden, von einem Sprachspiel, in dem es die Positionen des Ratgebenden und des Ratsuchenden gibt. Dieses Sprachspiel unterscheidet sich kategorial vom Einholen einer Auskunft, dem Lesen einer Anleitung, dem Studieren von Prospekten oder dem Benutzen eines Hilfeprogramms, die man allenfalls als eine Ableitung aus der Logik der Ratgebens analysieren kann. Und damit unterscheidet sich die Standardversion des Ratgebens natürlich auch von den verschiedenen Weisen, in denen man sich einen Rat *holen* oder *suchen* kann, ohne sich an *jemanden* zu *wenden*, indem man sich ein Ratgeber-Buch oder Ähnliches kauft. In all diesen Fällen realisiert sich die Standardversion nur teilweise. Wenn sich mithin als zweite Voraussetzung formulieren lässt:

(A 2) X entscheidet sich, jemanden um Rat zu fragen, um der Lösung von P näher zu kommen,

so ist dies vor allem in Abgrenzung von den angeführten anderen Möglichkeiten zu verstehen. Indem sich X entscheidet, sich an jemanden zu wenden, setzt er das

---

45 Ein Beispiel hierfür ist die »automatisierte Problembehandlung« in *Windows*. Wenn Sie nicht wissen, wie man mit einer solchen automatisierten Problembehandlung zurechtkommt, können Sie sich unter »Verwenden einer automatisierten Problembehandlung« Rat suchen.

*Institut* (und nicht bloß das Handlungsmuster) des Ratgebens voraus: Er *weiß*, wie Ratgeben funktioniert. Manifest wird dieses Wissen insbesondere dann, wenn es zu Verstößen gegen die Logik des Ratgebens kommt.

Die Entscheidung, jemanden um Rat zu fragen bedeutet, sich an ihn zu *adressieren*. Wer weiß, wie Ratgeben funktioniert, der weiß auch, dass – aus der Sicht einer soziologischen Phänomenologie gesprochen – die Grundsituation des Ratschlags die *Dyade* ist.<sup>46</sup> Zur Standardversion der Sprechaktsequenz des Ratgebens gehört, dass es sich um eine Kommunikation zwischen Zweien handelt. In Gegenwart von Dritten oder öffentlich erfragte bzw. erteilte Ratschläge sind in der Regel *etwas anderes*.<sup>47</sup> Man kann noch schärfer formulieren: Im Prinzip erfolgt das Ratgeben *ohne Protokoll* und ist, auch wenn es Bestandteil eines Verfahrens sein kann, seiner Logik nach selbst *nicht verfahrensförmig*.<sup>48</sup>

Mit der Entscheidung, sich an *jemanden* zu wenden, um ihn um Rat zu fragen, ist noch nicht entschieden, wer dieser Jemand sein soll. Daher kann als eine letzte Voraussetzung festgehalten werden:

(A 3) X entscheidet sich dafür, Y um Rat zu fragen,

---

46 Vgl. hierzu den Abschnitt 1.1 in den Ausführungen von Rainer Paris in diesem Band. Der Begriff *Dyade* ist allerdings missverständlich – denn es kann natürlich gerade nicht gemeint sein, dass der Ratgebende und der Ratbedürftige eine ›Spiegelbeziehung‹ eingehen oder unterhalten (wie es häufig mit der Mutter-Kind-Dyade assoziiert wird). Die *institutionelle* Dimension impliziert vielmehr die Wirksamkeit der Position des Dritten im Ratgeben.

47 Die Bestimmung des Ratgebens als eines ›quasi-intimen‹ Verhältnisses beinhaltet bzw. verdeutlicht natürlich, dass das Ratgeben, wie es hier modelliert wird, etwas kategorial anderes ist als die öffentliche ›beratende Rede‹ (*genus deliberativum*) der rhetorischen Tradition. Rainer Paris leitet aus dem ›quasi-intimen‹ Charakter des Ratgebens auch ab, »dass die sogenannte ›Ratgeberliteratur‹ im Grunde keine Ratschläge gibt«, da sie sich an ein »grundsätzlich anonymes Publikum wendet« (Abschnitt 1.1 in den Ausführungen von Rainer Paris in diesem Band). Das ist sicher richtig. Wenn uns jedoch die Standardversion in Stand setzen soll, die Abweichungen zu analysieren, so muss es natürlich auf der Grundlage dieser Feststellung um die Rekonstruktion der Operationen gehen, mit denen die Ratgeberliteratur versucht, dieses Fehlen des ›quasi-intimen‹ Verhältnisses zu kompensieren.

48 Auf diesen sehr wichtigen Aspekt kann hier nicht näher eingegangen werden. Beratungen kommen natürlich in vielfacher Weise innerhalb von institutionell geregelten Verfahren vor. Institutionen können aber nur Rahmenbedingungen für den Ablauf von Beratungen festlegen, die innerhalb der Verfahren stets eine Art Freiraum darstellen.

wobei Y sowohl eine Privatperson wie der Vertreter einer Institution sein kann.<sup>49</sup> Mit der Entscheidung für einen bestimmten Y ist in der Regel die Voraussetzung verbunden, dass X den avisierten Ratgeber Y kennt oder zumindest über ihn betreffende Informationen verfügt. Die Möglichkeiten, einen sogenannten ›Wildfremden‹ um Rat zu fragen, sind sehr eingeschränkt – nämlich auf die Fälle einer bestimmten Sorte von Ratlosigkeit, in denen man überdies, auch ohne gefragt zu haben, vermuten kann, dass Y über die notwendigen Kompetenzen als Ratgeber verfügt (etwa durch sein Aussehen als Ortskundiger in der Wildnis oder in letzter Instanz dadurch, dass er überhaupt *hier* angetroffen wird).

Es ist wichtig, die Voraussetzung (A 3) von den übrigen zu trennen, weil es sich um eine eigenständige Entscheidung handelt. In der wissenschaftlichen Forschung zur Beratung kommt dieser praktisch außerordentlich bedeutsame Schritt meistens kaum vor, weil dort die Analysen erst mit dem Eintreten der Beratungssituation beginnen. Die Komplexität des Problems kann hier nur angedeutet werden. So ist die Frage, wen man in welchen Angelegenheiten wie um Rat fragen soll, ein Thema schon früher Reflexionen von Beratungssituationen auf dem Felde der politischen Traktate, etwa bei Nicolò Machiavelli<sup>50</sup> oder Francis Bacon. Hier geht es natürlich um den Rat, den sich der Souverän von seinen Räten holen soll. Wie schwer die Wahl des richtigen Ratgebers fallen kann, zeigt sich auch in dem Umstand, dass es in der heutigen ›Beratungsgesellschaft‹ die Möglichkeit gibt, sich darüber beraten zu lassen, wo man sich beraten lassen soll. Allgemein und vorläufig lässt sich sagen: In der Logik des Ratgebens setzt die Entscheidung von X für einen bestimmten Ratgeber Y eine Beziehung zu Y voraus, *weil* das Ratgeben eine ganz besondere Beziehung installiert. Um es emphatisch mit dem Satz auszudrücken, mit dem Francis Bacon seinen Essay über das Beraten einleitet: »Der größte Vertrauensbeweis der Menschen liegt darin, daß sie sich voneinander beraten lassen.«<sup>51</sup>

Es verwundert nicht, dass zahllose Beraterfirmen diesen Satz in ihre Selbstdarstellungen eingeflochten haben oder ihn gar als Wahlspruch verwenden.<sup>52</sup> Heutzutage ist nicht mehr nur der Herrscher in der Lage, dass sich ihm zweifelhafte Leute als Ratgeber aufdrängen. Das macht aber nur deutlich, dass derjenige, der um Rat

---

49 Übertragen auf gedruckte Ratgeber, entspräche dieser Schritt der Kaufentscheidung.

50 Vgl. zu Machiavellis Position zum Ratgeben auch die einleitenden Bemerkungen im Beitrag von Armin Schäfer in diesem Band.

51 Francis Bacon: Essays oder praktische und moralische Ratschläge (1625), Stuttgart 2005, S. 68. Das Gegenstück dazu ist die allgemeine Warnung vor dem Ratsuchen und dem Ratgeben, die man bei Michel de Montaigne, Goethe und anderen findet; vgl. Wilhelm Hennis: »Rat und Beratung im modernen Staat« (1962), in: Ders.: Politikwissenschaft und politisches Handeln, Tübingen 2000, S. 161-176, insbes. S. 168ff.

52 Wie man sich leicht über *Google* überzeugen kann.

fragen will, weil er eine Entscheidung nicht treffen kann, in jedem Falle zunächst die Entscheidung treffen muss, wen er um Rat fragen will.<sup>53</sup> Dass der gewählte Ratgeber im privaten wie im institutionellen und kommerziellen Bereich im Regelfall nicht der Einzige ist, der in Frage kommt, gehört zur Logik des Ratgebens und geht als strukturelle Voraussetzung in das Sprachspiel ein, da es die Beziehung zwischen Ratsuchendem und Ratgeber *relativiert*. Denn es bedingt, dass sich der Ratsuchende dem Ratgeber nicht *ausliefert*: Er kann seine Entscheidung für *diesen* Ratgeber zwar nicht rückgängig machen, aber er kann einen *zweiten* (und dritten) Rat einholen.<sup>54</sup>

### 2.3 Um Rat fragen

Mit der Entscheidung, sich an eine bestimmte Person (oder an den Vertreter einer bestimmten Institution) zu *wenden*, um ihn um Rat zu fragen, wird die eigentliche *Sprechaktsequenz* des Ratgebens eingeleitet. Für die rein konstruktiv-sprechakttheoretischen Modelle beginnt das Fragen um Rat damit, dass man um Rat fragt. Die Ratfrage ist der ›initiale Sprechakt‹.<sup>55</sup> Ratfrage und Rat sind einander paarweise zugeordnet, wobei das *Ratgeben* den ›zweiten Zug‹ darstellt.<sup>56</sup> Was davor geschieht, gehört nicht dazu, weil es für die eigentliche Sprechaktsequenz nicht spezifisch ist. Geht man von der Analyse der Sprechaktsequenz zur Rekonstruktion von Beratungsdialogen über, so nennt man diesen Beginn die »Gesprächseröff-

---

53 Für diese Entscheidung können verschiedene Gründe ausschlaggebend sein, die aber irgendwie *vermittelt* werden müssen; hierbei spielen ›Ratgebererzählungen‹ eine besondere Rolle (vgl. den Beitrag von Wim Peeters in diesem Band).

54 Heute empfiehlt man bekanntlich im Bereich schwerwiegender medizinischer Entscheidung die sogenannte *second opinion*. Es sei angemerkt, dass sich prinzipiell zwei verschiedene Formen von ›Beraterkonkurrenz‹ unterscheiden lassen. Während man die *second opinion* einholt, wenn man die erste Meinung schon hat, können Ratgeber auch (mehr oder weniger) simultan auftreten (als Chor agieren oder sich ins Wort fallen). Insbesondere beim politischen Rat gilt: Der Souverän hat das strukturelle Problem, wem er unter verschiedenen hinzugezogenen und/oder ungebetenen Ratgebern sein Ohr leihen soll; es ist kein Zufall, dass – wie Hans-Walter Schmid-Hannisa in seinem Beitrag in diesem Band (Abschn. 2) ausführt – Philipp von Zesen in *Assenat* die Traumdeutungsszene zwischen Joseph und dem Pharao aus der *Genesis* mit einer Inszenierung der Beraterkonkurrenz kombiniert (vgl. für weitere Problemkonstellationen dieser Beraterkonkurrenz die Beiträge von Armin Schäfer, Patrick Eiden-Offe und Manfred Schneider in diesem Band).

55 Hindelang: Jemanden um Rat fragen, S. 34.

56 Franke: Elementare Dialogstrukturen, S. 15ff.

nung«.<sup>57</sup> Aus gesprächsanalytischer Perspektive lässt sich diese Eröffnung differenzieren: Wunderlich zufolge sind »Gesprächseinleitung« und »Thema einleitung« obligatorische Strukturelemente<sup>58</sup>, wenn gesprächsweise ein Ratschlag gegeben werden soll. Man betrachte das berühmte »Dissertationskosten«-Beispiel: Nach dem telefonischen Austausch der Grußformeln – der unspezifischen Gesprächseinleitung – folgt sogleich die Thema einleitung; der Anrufer, »benennt sein Anliegen«<sup>59</sup> mit den Worten »ich brauch mal wieder deinen weisen Rat«.<sup>60</sup>

In der Standardversion beginnt die Sprechaktsequenz des Ratgebens *nicht* mit der Frage um Rat. Zuvor muss artikuliert werden, worum es geht. Es ist aber ein Irrtum, dies als bloße »Thema einleitung« zu verbuchen. Im Gespräch über die Dissertationskosten, das als Modell dient, sieht das Ganze wie eine bloße Themeneröffnung aus, weil die Beziehung zwischen Ratsuchendem und Ratgeber bereits so fest installiert ist, dass der Wiederholungsfall ironisiert werden kann – »mal wieder« braucht der Anrufer einen »weisen« Rat.<sup>61</sup> Der Anrufer weiß, dass er den Rat, nach dem er fragt, auch bekommt.<sup>62</sup> Man kann sich aber weigern, einen Rat zu geben. Mehr noch: Man *darf* sich weigern. Der erste Schritt, den es genau zu analysieren gilt, ist daher:

(B 1) X fragt Y, ob er ihn um Rat fragen darf.

Dieser erste Schritt in der eigentlichen Sprechaktsequenz fällt in der institutionell gerahmten Beratung natürlich weg. Die Beratungsstelle ist ja gerade eingerichtet worden, damit sie ein offenes Ohr für die Beladenen hat, die sie aufsuchen. Freilich kann sich erweisen, dass man mit seinem Problem bei der gewählten Beratungsstelle an der falschen Adresse ist. Aber das ist ein anderes Problem, das sich überdies erst *in* einem Beratungsgespräch erweist.

Man könnte einwenden, dass es im Alltag genügend Situationen gibt, in denen man um Rat fragt, ohne zu fragen, ob man um Rat fragen darf, und dass das Sprachspiel des Ratgebens häufig und möglicherweise meistens nicht mit einer der-

57 Ebd., S. 151.

58 Wunderlich: Sequenzmuster, S. 28.

59 Ebd., S. 22.

60 Ebd.

61 Vgl. Kallmeyer: Beraten und Betreuen, S. 231.

62 Es kommt hinzu, dass der Angerufene als Assistent die Dissertation der Anruferin »betreut« (ebd., S. 231), was in der Analyse von Wunderlich nicht so deutlich gesagt wird. Insofern hat das Gespräch doch einen – wenn auch inoffiziellen – institutionellen Rahmen.

artigen formellen Eröffnungsfrage beginnt. Von diesem Einwand ist aber die Erstellung einer Standardversion, der es um die *Logik* des Ratgebens geht, überhaupt nicht berührt. Es wäre vielmehr für jeden einzelnen tatsächlichen Fall eines gesprächsweisen Ratgebens abzuleiten, unter welchen Voraussetzungen, mit welchen Gründen und mit welcher Wirkung ein konkretes Ratgeben an seiner Oberfläche von der Logik des Ratgebens abweichen kann. Ein besonderer Stellenwert kommt dabei natürlich der bereits etablierten Beziehung zwischen Ratsuchendem und Ratgeber zu sowie der Art der Frage um Rat: Wenn man meint, sich mit *dieser* Frage an *diesen* Ratgeber wenden zu dürfen, kann man von einer Einleitungsfrage absehen.

Wenn man auf die Frage, ob man um Rat fragen darf, eine verneinende Antwort bekommen kann (weil der Gefragte keine Zeit oder keine Lust hat, sich auf ein Gespräch einzulassen usw.), warum kann man dann nicht gleich seine Frage um Rat stellen und dann eben keine Antwort bekommen? Erstens wird damit ein kommunikatives Gebot verletzt: Eine verneinende Antwort ist etwas grundlegend anderes als die Verweigerung einer Antwort. Wer eine *einfache* Frage stellt, hat das *Recht* auf eine Antwort. Im Grunde sind nur Fragen einfach, auf die man erstens mit Ja oder Nein antworten kann und von denen man zweitens sicher sein kann, dass der Gefragte sie beantworten kann, wenn er will. In diesem Sinne ist die Frage, ob man etwas fragen darf, ist die einfachste aller Fragen – gewissermaßen die transzendente (und paradoxe) Frage.

Da Fragen Aufforderungen sind<sup>63</sup>, ist die Frage, ob man etwas fragen darf, die Aufforderung, sich darüber zu äußern, ob man bereit ist, sich auffordern zu lassen. Wird in einer initialen Frage die Frage danach, ob man etwas fragen darf, schon mit einem *spezifischen* Aufforderungstypus verknüpft, ergibt sich bei einer bloß verneinenden Antwort die Uneindeutigkeit, ob der Gefragte der Aufforderung nicht Folge leisten *wollte* oder ihr nicht Folge leisten *konnte* (etwa, wenn jemand auf der Straße einen Passanten anspricht, ob er einen Euro für ihn habe und eine verneinende Antwort erhält). Die Frage, ob man jemanden *um Rat* fragen darf, ist eine notwendige Spezifikation der Frage, ob man etwas fragen darf. Denn nur mit dieser Spezifikation kann der Gefragte wissen, auf welchen Aufforderungstyp er sich mit einer bejahenden Antwort einlässt.

In der Spezifikation steckt natürlich mehr als die des Aufforderungstyps. Denn X impliziert in dieser Frage ja, dass Y in der Lage ist, einen Rat zu geben – in einer Sache, von der Y noch nichts weiß. Das heißt, dass Y von X die *Kompetenz* unterstellt wird, in einer noch unbestimmten Sache einen Rat zu geben. Zugleich stellt X

---

63 Vgl. Franz Hundsnurscher: »Semantik der fragen«, in: Zeitschrift für germanistische Linguistik 3 (1975), S. 1-14. Vgl. auch den Beitrag von Rudolf Helmstetter (Abschn. 3) in diesem Band.

damit klar, dass er selber dieser Kompetenz *bedürftig* ist (was nicht unbedingt heißt, dass er seinerseits die entsprechende Kompetenz nicht besitzt). Es handelt sich um den ersten Zug dessen, was aus der Perspektive der gesprächanalytischen Untersuchungen zum Beratungsgespräch als »Instanzeinsetzung« bezeichnet wird. Dieser Begriff fasst die »Aktivitäten« zusammen, »mit denen die Teilnehmer ihre Beteiligungsrollen herstellen«; dabei etabliere der Ratsuchende seine »Ratbedürftigkeit«, dem Ratgebenden hingegen werde »Zuständigkeit und/oder Kompetenz« zugeschrieben.<sup>64</sup>

Diese Beschreibung ist etwas ungenau. Im Grunde »etabliert« der Ratsuchende seine Ratbedürftigkeit ja schon dadurch, dass er in der Beratungsstelle erschienen ist, und zugleich hat er auch eine Verteilung von »Zuständigkeit und/oder Kompetenz« damit bereits vorausgesetzt. Es lässt sich daher folgern, dass im institutionell gerahmten Beratungsgespräch gar keine *Instanzeinsetzung* stattfindet, da diese wird nur gleichsam wiederholt oder bestätigt wird. Umgekehrt kann man allerdings aus der Begriffsbildung schließen, dass eine *Instanzeinsetzung* auch dann noch *kommuniziert* und im Gespräch *ratifiziert* werden muss, wenn sie »eigentlich« schon gegeben ist. Diese Einführung ins Gespräch bei Beratungen im institutionellen Kontext darf man jedoch nicht als einfachen Aushandlungsprozess verstehen – schließlich stehen die Positionen des Ratsuchenden und des Beratenden schon vorher fest. Innerhalb der Logik des Ratgebens kann man sehen, dass die »Instanzeinsetzung« zweier Züge bedarf, deren erster als eine Art »Anrufung« als Instanz aufzufassen ist.

(B 2) Y antwortet bejahend (oder verneinend).

Wenn Y verneinend antwortet, ist die *Instanzeinsetzung* gescheitert. Zu diesem – hier natürlich nicht interessierenden – Fall wäre lediglich zu sagen, dass Y zwar gehalten ist, die Verneinung zu begründen, dass aber derartige Begründungsverpflichtungen nicht spezifisch für die Frage sind, ob man um Rat fragen darf. Wenn Y bejahend antwortet, ist die *Instanzeinsetzung* (vorerst) gelungen. Zugleich erklärt sich Y damit – wenn das Ratgeben gesprächsweise erfolgt – bereit, in ein Gespräch einzutreten, das der Logik des Ratgebens folgt. Um die Frage beantworten zu können, muss Y natürlich auch wissen, was der Eintritt in ein solches Gespräch bedeutet, welche Verpflichtungen daraus erwachsen. Die Kompetenz, die Y mit seiner Frage unterstellt wird, umfasst auch die Kompetenz, das Sprachspiel des Ratgebens regelkonform spielen zu können.

64 Nothdurft/Reitemeier/Schröder: Beratungsgespräche, Einleitung, S. 11.

Worin die in der Bejahung eingegangenen Verpflichtungen bestehen, wird zu klären sein. Es sei aber schon hier angemerkt, dass den Verpflichtungen des Ratgebenden Verpflichtungen des Ratsuchenden entsprechen, die mehr als nur das Führen eines konsensorientierten Gespräches beinhalten (was in den vorhandenen Theorien zum Ratgeben unterbelichtet bleibt). Die bejahende Antwort von Y auf die Frage von X, ob man ihn um Rat fragen darf, wird oft eingeschränkt erfolgen. Dafür kann ein äußerer Grund (wie etwa Zeitmangel) verantwortlich sein, was hier nicht interessiert, aber auch ein der Logik des Ratgebens zuzurechnender Grund: nämlich – bei grundsätzlicher Bereitschaft, sich den mit dem Sprachspiel des Ratgebens verbundenen Verpflichtungen zu unterwerfen – der Zweifel daran, ob man über die Kompetenzen, die in der Frage (B 1) implizit unterstellt werden, auch verfügt, also der Zweifel darüber, ob man die Instanz, als die man angerufen wird, auch tatsächlich *sein* kann. Das kann Y nicht beurteilen, weil er noch nicht wissen kann, um welche Kompetenzen es geht; folglich muss er – unabhängig davon, ob er sich durch die Anfrage eher geschmeichelt oder eher gestört fühlt – beurteilen, ob er X zutraut, sich den richtigen Ratgeber in der noch unbekanntem Sache zu suchen. Daher sind Formeln wie »Wenn ich kann...« oder »Kommt drauf an...« typische Antworten auf die Frage (B 1) – also eine Bejahung unter Vorbehalt, die aber X nicht nur dazu berechtigt, sondern dazu auffordert, fortzufahren.

(B 3) X legt P dar.

Wer eine eingeschränkt oder uneingeschränkt bejahende Antwort auf die Frage erhalten hat, ob er um Rat fragen darf, fragt zunächst einmal nicht um Rat, sondern legt das Problem dar, für das er des Rates bedarf. In dem Aufsatz *Jemanden um Rat fragen* führt Götz Hindelang verschiedene Beispiele für Ratfragen auf. Die Formulierungen lassen dabei erkennen, dass die Darlegung des Problems in ihnen bereits vorausgesetzt ist. Auf die Frage »Soll ich Karin anrufen oder ihr einen Brief schreiben?« oder »Soll ich das Buch gründlich lesen?«<sup>65</sup> kann natürlich nur antworten, wer weiß, was es mit Karin auf sich hat oder um welches Buch es sich handelt.

Diesen beispielhaften Ratfragen lässt sich noch mehr entnehmen. Das Verb »raten« oder das Substantiv »Rat« kommt in ihnen in der Regel gar nicht vor. Während das Ratgeben ohne weiteres in Verbindung mit einer explizit performativen Formel auftreten kann (»Ich rate dir...«), ist dies beim Fragen um Rat nicht möglich. Das ist auch nicht verwunderlich, da ja die initiale Frage, ob man um Rat fragen darf, bereits die Explikation der anschließenden Performanz enthält. Abgesehen davon hat die deutsche Sprache für den initialen Sprechakt des Fragens um Rat kein eigenes

---

65 Hindelang: *Jemanden um Rat fragen*, S. 35.

Verb (wie etwa das Bitten oder das Fragen).<sup>66</sup> Verwendet man ersatzweise das aus dem Lateinischen abgeleitete Wort ›konsultieren‹, so verschiebt sich der Sinn hin auf den von Berufs wegen gegebenen und zweifelsfrei verfügbaren Expertenrat.<sup>67</sup> Ansonsten lässt sich das Fragen um Rat eben nur explizit performativ machen, indem man den Status der noch ausstehenden Antwort des Angerufenen explizit macht: »Würdest du mir raten, ihr einen Brief zu schreiben?« oder »Was rätst du mir?« oder »Rate mir«. Während in der ersten Variante der Gehalt des möglichen Rates schon vorweggenommen ist, so dass im Prinzip nur noch ein Ja oder Nein erfolgen müsste, entbehren die anderen beiden jeden Inhalts und machen so deutlich, dass das Fragen um Rat im Grunde in der Darlegung des Problems besteht und diese nur dann entfallen kann, wenn das Problem bereits bekannt ist.

Dies zeigt außerdem noch einmal, dass es sinnvoll ist, die Voraussetzung (A 1) – dass X irgendwie eine interne Darstellung einer Problemlage anfertigen muss – in die Sequenz mit aufzunehmen. Denn in (B 3) ist X gezwungen, so gut er kann, diese interne Darstellung in Worte zu fassen. Das Ratgeben ist ein für beide Seiten sehr anspruchsvolles Sprachspiel. Die Darlegung des Problems durch den Ratsuchenden ist natürlich auch in den gesprächsanalytischen Untersuchungen ein fester Bestandteil. Man spricht von der Phase der »Problempäsentation«, einem »Handlungskomplex, in dessen Verlauf der Ratsuchende dem Ratgebenden ›sein‹ Problem darstellt«, wobei es die »Aufgabe des Ratsuchenden« sei, »den problematischen Charakter des Sachverhalts, den er vor den Ratgebenden ausbreitet, zu verdeutlichen und zu plausibilisieren«. <sup>68</sup> Je nach der Art des Problems kann die Darlegung natürlich verschieden ausführlich ausfallen, sie wird aber mindestens einen Satz mit den für einen befriedigenden Ratschlag als nötig erachteten Informationen umfassen. Die Darlegung des Problems lässt sich also sinnvoll als Phase eines *Gesprächs* auffassen, die im minimalen Fall auf einen Satz zusammenschrumpfen kann, wenn

---

66 Die paradigmatische paarweise Zuordnung von initiativem und reaktivem Sprechakt (Franke: Elementare Dialogstrukturen, S. 16ff.) ist *fragen* – *antworten*. Beim initialen Sprechakt *bitten* decken die Verben *zusagen* (›positiver Bescheid‹) bzw. *abschlagen* (›negativer Bescheid‹) nur einen Teilbereich der Reaktion ab, weil man eine Bitte auch ohne verbale Reaktion einfach *erfüllen* kann. Die Nichtrealisierung eines initialen Sprechaktes ›um Rat fragen‹ in einem eigenen Verb darf daher als signifikant erachtet werden: ›um Rat fragen‹ kann eben nicht als ein *einzelner* Sprechakt modelliert werden.

67 Das gilt auch für das englische *to consult* und das französische *consulter*. *Konsultieren* benennt darüber hinaus eigentlich keinen Sprechakt, sondern eine (institutionelle) Praxis: Einen Arzt konsultieren bedeutet ihn aufzusuchen; ein Wörterbuch konsultieren bedeutet nachzuschlagen.

68 Nothdurft/Reitemeier/Schröder: Beratungsgespräche, Einleitung, S. 11.

dessen propositionaler Gehalt ausreichend zu sein scheint, die Problemlage deutlich werden zu lassen.<sup>69</sup>

Man kann natürlich auch geltend machen, im Minimalfall seien keine sprachlichen Mitteilungen nötig. Rehbein spricht in diesem Zusammenhang von ›Exothetisierung‹.<sup>70</sup> Wenn jemand am Straßenrand neben einem Auto mit einem Benzinkanister in der Hand steht, ist klar, worin sein Problem besteht usw. Jochen Rehbein möchte aus einem sehr weiten Begriff von *Ratgeben* heraus das Handlungsmuster ausdrücklich auch auf solche Fälle anwenden. Natürlich schrumpft mit einer solchen Sichtweise die Sprechaktsequenz des Ratgebens auf ein Nichts zusammen. Im genannten Beispiel gäbe es ja auch keine Frage, ob man etwas fragen darf, keine Entscheidung für einen Ratgeber usw. Von einer solchen Minimalform aus lässt sich das Ratgeben als Sprechaktsequenz nicht rekonstruieren. In der Analyse der Struktur des Ratgebens, die Rehbein selbst anfertigt, zeigt sich das – wie bereits gesagt – unter anderem darin, dass es (wie an diesem Beispiel ersichtlich) kein Unterscheidungskriterium mehr zwischen der Frage um Rat und der Bitte um Hilfe geben kann. Das Ratgeben muss folglich *als* Ratgeben *deklariert* werden und nur unter dieser Voraussetzung wird auch die Darlegung des Problems als solche identifizierbar. Wäre es nicht erforderlich, die Darlegung des Problems als solche zu deklarieren, könnte ein Beobachter zu der Auffassung kommen, dass das Leben einer Person, wie es sich ihm präsentiert, gleichsam der Darlegung eines Problems dieser Person gleichkommt, auf die man mit einem (ungefragten) Ratschlag ›antworten‹ darf (dass beispielsweise übergewichtige Menschen ein Problem mit ihrem Übergewicht haben, ist eine verbreitete Unterstellung). Zwischen dem Problem, das X gegenüber Y darlegt, und dem Problem, das er möglicherweise aus der Sicht von Y tatsächlich hat, muss unbedingt unterschieden werden.

Nicht jede deutlich als solche erkennbare Darlegung eines Problems zielt auf einen Ratschlag ab. Unzweideutig ist das nur, wenn zuvor (B 1) stattgefunden hat. Das heißt natürlich nicht, dass X die Frage, ob er um Rat fragen darf, nicht auslassen und unmittelbar mit einer Darlegung des Problems einsteigen kann.<sup>71</sup> Er glaubt

---

69 Die Beispiele hierfür sind natürlich zahlreich: »Ich habe meine Brille im Zug liegen lassen.«

70 Rehbein: *Komplexes Handeln*, S. 324.

71 Ein intrikates Beispiel hierfür ist Franz Kafkas *Kleine Fabel*, in der die Maus unmittelbar mit einer geradezu klassischen Darlegung eines Problems beginnt. Es ist alles andere als klar, was die Maus mit ihrer Darlegung bezweckt. Dass sie sich an die Katze adressiert, wird erst im Anschluss deutlich, wenn die Katze ihr den Rat gibt, die Laufrichtung zu ändern – ein Rat, dessen Realisierbarkeit sie allerdings unmittelbar darauf vereitelt, indem sie die Maus auffrisst.

dann darauf vertrauen zu können, dass die Darlegung nicht nur richtig als Frage um Rat verstanden wird (B 1), sondern auch auf offene Ohren stößt (B 2).

(B 4) Y stellt eine oder mehrere Rückfragen und X antwortet darauf.

Im allgemeinen wird (B 3), die Darlegung des Problems P, da sie als Phase eines Gesprächs aufzufassen ist, nicht als Monolog ablaufen. »Der Ratgebende«, so heißt es, »wird sich in dieser Phase auf Aktivitäten beschränken«, die einer klaren Darlegung förderlich sind, möglicherweise werde er auch »die Aufmerksamkeit auf noch nicht oder bisher unzureichend berücksichtigte Aspekte lenken«. <sup>72</sup> Insofern lassen sich (B 3) und (B 4) empirisch nur begrenzt auseinanderhalten. Y kann die Darlegung von P jederzeit unterbrechen oder in eine andere Richtung lenken. Die Frage ist: Wie verhält es sich auf der Ebene der Logik des Ratgebens? *Muss* Y eine Rückfrage stellen?

Insofern es die Funktion der Rückfragen ist, die Darlegung des Problems zu verbessern, besteht kein Bedarf an Rückfragen, wenn es nichts mehr zu verbessern gibt. So gesehen, könnte Y direkt im Anschluss an die Darlegung von P einen Rat geben. Andererseits folgt aus der Tatsache, dass die Darlegung von P aus der Sicht von Y vollkommen zureichend ist, keineswegs, dass X das weiß. Wird ein Rat gegeben, ohne dass zuvor durch Rückfragen eine gemeinsame Verständigungsbasis sichergestellt (bzw. wahrscheinlich gemacht) worden ist, kann X in Zweifel darüber geraten, ob der Rat auf der Grundlage einer Darlegung erfolgte, die Y anders aufgefasst hat als X sich vorstellte. <sup>73</sup> Man kann auch sagen, dass die Sprechaktsequenz des Ratgebens durch die Rückfragen den Regeln kommunikativen Handelns unterworfen und auf eine spezifische Weise *seriös* wird. <sup>74</sup>

Die Rückfragen dürfen daher zur Standardversion gerechnet werden, aber daraus folgt nicht, dass sie notwendig sind. Es steht nämlich nirgendwo geschrieben, dass das Sprachspiel des Ratgebens auf der Grundlage eines verständigungsorien-

72 Nothdurft/Reitemeier/Schröder: Beratungsgespräche, Einleitung, S. 11.

73 Wenn es um die Beratung des Souveräns geht, wird die Frage, wer darüber entscheidet, wie der Rat zu verstehen ist, in besonderer Weise prekär; vgl. den Beitrag von Armin Schäfer in diesem Band, insbesondere die Ausführungen zu *Leo Armenius* von Andreas Gryphius in Abschn. 1.

74 Eine hervorragende Probe aufs Exempel für den hier angesprochenen Komplex ist das Experiment Harold Garfinkels, das Erhard Schüttpelz in seinem Beitrag in diesem Band vorstellt und analysiert: Die Möglichkeit der Rückversicherung gibt es hier gerade nicht, das Ratgeben wird gewissermaßen imaginär bzw. schrumpft darauf zusammen, dass der Ratsuchende mit sich selbst zu Rate geht, um die Antworten des ›Ratgebers‹ zu deuten.

tierten kommunikativen Handeln zu erfolgen hat. Verständigungsorientiert erfolgt nur der pragmatische Rat des Experten, nicht aber der charismatische Rat eines Heiligen oder eines Orakels.<sup>75</sup> Weder fragt der charismatische Ratgeber nach, wie etwas gemeint war, noch kann man ihn nachher fragen, wie sein Ratspruch zu verstehen ist. Womöglich spricht er in Rätseln. Aus kulturgeschichtlicher Perspektive lässt sich die »Differenz zwischen den beiden Grundtypen der Beratung« – eben des Expertenrats und des charismatischen Rats – »schlicht und einfach daran festmachen, ob und in welcher Weise der Beratungsprozeß einen Metadiskurs über die Beratung selbst gestattet.«<sup>76</sup>

Die Möglichkeit des Nachfragens ist die Voraussetzung für jeden Metadiskurs und bekanntlich notwendiger Bestandteil eines Gesprächs. Es scheint also, dass wir uns hier an einem kritischen Punkt befinden: Inwiefern folgen die vielfältigen Formen des charismatischen Ratschlags derselben Logik wie ein Gespräch, in dem jemand einen Ratschlag gibt? Soll sich die Logik des Ratgebens dem Gespräch unterordnen lassen oder nicht? Tatsächlich kann gerade der Ansatz, die *Logik* des Ratgebens zu rekonstruieren, zu der Einsicht verhelfen, dass es sich hier um eine Scheinalternative handelt: So, wie sich das charismatische Ratgeben auf dem Verbot des Nachfragens errichtet, steckt umgekehrt in jedem durch Nachfragen im Gespräch abgefederten Rat schon deshalb ein Moment, der das Gespräch transzendiert, weil das Fragen um Rat den Ratgeber als *Instanz* einsetzt – wenn das Ratgeben ein *Institut* ist, kann es sich nicht vollends im Gespräch auflösen.

(B 5) X formuliert sein Anliegen.

Aus der Darlegung des Problems samt Rückfragen und Präzisierungen (B 3) und (B 4) lässt sich die Ratfrage, die X stellen möchte, möglicherweise erschließen – aber sie *ist* nicht schon diese Frage. Gesprächsanalytisch gesehen »fordert der Ratsuchende den Ratgebenden« erstens »implizit durch die spezifische Akzentuierung der Problempräsentation« und zweitens »explizit durch die ›Anliegensformulierung«

---

75 Auch in dieser Hinsicht ist das von Erhard Schüttpelz vorgestellte Experiment instruktiv, indem es eine pragmatische Paradoxie lanciert: Die Reduktion auf die Alternative Ja/Nein rückt dieses Ratgeben in Verbindung mit der Unmöglichkeit der Rückversicherung formal in die Nähe zum charismatischen Rat, während andererseits die Information gegeben wird, auf der anderen Seite befindet sich ein »Ratgeber in der Ausbildung«. Auf diese Weise rückt der Ratsuchende – wenn man so sagen darf – in die Position eines irritierten Systems.

76 Macho: Zur Ideengeschichte der Beratung, S. 7.

[...] zur Beteiligung an der Lösung des Problems auf«. <sup>77</sup> Auf diese explizite ›Anliegensformulierung‹ kommt es an. Den empirischen Untersuchungen zu Beratungsgesprächen zufolge nimmt sie die Form an: »jetzt möchte ich gern wissen ..., und jetzt weiß ich nicht mehr ..., und jetzt wollt ich von Ihnen wissen ... o.ä.« an. <sup>78</sup> In solchen Wendungen wird keine neue Information übermittelt, vielmehr zieht der Ratsuchende die Quintessenz aus dem Vorgegangenen, indem er sich nunmehr ausdrücklich als Ratsuchender definiert. Er *positioniert* sich in Bezug auf einen anderen, der damit *beauftragt* wird, einen Rat zu geben. Diesem wird damit »in einem formaleren Sinne« die »Aufgabe, sich an der Lösung des Problems zu beteiligen, überhaupt erst gestellt«. <sup>79</sup>

»Der Ratschlag«, so Rainer Paris, »teilt die Welt in zwei Klassen von Menschen: Ratgeber und deshalb Ratkompetente einerseits, Orientierungssuchende und darum Ratbedürftige andererseits«, woran er die »Asymmetrie« als konstitutives Merkmal des Ratgebens festmacht. <sup>80</sup> Das darf freilich nicht als Essentialisierung verstanden werden, denn zweifellos ist der Ratschlag eine relationale Angelegenheit: Nichts hindert einen Ratsuchenden, bei der nächsten Gelegenheit als Ratgebender zu fungieren. Die Teilung der Welt durch den Ratschlag ist also eine vorläufige und betrifft lediglich die gegebene Situation. Die ›institutionelle Tatsache‹ dieser Teilung wird in der Formulierung des Anliegens allerdings erst angebahnt: X bekundet die *Bereitschaft*, diese Teilung vorzunehmen. Ratifiziert wird sie erst dadurch, dass der Ratschlag gegeben wird.

Weil (B 5) einen *formalen* Akt in der Sprechaktsequenz repräsentiert, ist er in der Logik des Ratgebens unverzichtbar. Das heißt nicht, dass eine – wie auch immer – ›reguläre‹ Anliegensformulierung vorliegen muss. Vielmehr muss es etwas geben, was innerhalb der Beschreibung der Sprachaktsequenz als der entsprechende formale Akt firmieren kann. Wenn etwa Y die Darlegung des Problems durch X nicht durch eine Rückfrage unterbricht, sondern zu einem zumindest vorläufigen Abschluss bringt etwa durch die Frage »Und jetzt möchtest du gerne wissen, ...« o.ä., dann erfüllt die bejahende Antwort darauf dieselbe Funktion. Gerade weil es sich bei (B 5) um einen formalen Akt handelt, braucht ihn X nicht unbedingt zu äußern, sondern muss ihn lediglich ratifizieren.

Darüber hinaus braucht dieser Akt nicht einmal markiert zu sein; es kann sich paradoxer Weise durchaus um einen *stillschweigenden* formalen Akt handeln. X kann sich sogar im Unklaren darüber sein, ihn ausgeführt zu haben. Es kommt le-

---

77 Nothdurft/Reitemeier/Schröder: Beratungsgespräche, Einleitung, S. 11.

78 Ebd.

79 Ebd.

80 Abschnitt 1.2. des Beitrags von Rainer Paris in diesem Band; vgl. auch Rainer Paris: »Raten und Beratschlagen«, in: Sozialer Sinn 6 (2005), S. 353-388, S. 356.

diglich darauf an, dass er im Nachhinein (von Y) so behandelt werden kann, als hätte er eine Anliegensformulierung vorgebracht. Es handelt sich bei (B 5) um eine Art ›Vertragsangebot‹ von X, und es gibt – worüber man sich schon im Naturrecht belehren lassen kann<sup>81</sup> – auch stillschweigende Verträge. Die Welt ist voll von ihnen. Mit der Anliegensformulierung fordert X sein Gegenüber Y dazu auf, einen Rat zu geben. Er zeigt sich damit (in Analogie zu einem Vertrag) dazu bereit, die Verpflichtungen zu übernehmen, die mit dem Entgegennehmen eines Rates verbunden sind.

## 2.4 Der Rat

Nach diesen Voraussetzungen und Vorbereitungen kann der zentrale Sprechakt in der Logik des Ratgebens erfolgen:

(C 1) Y gibt einen Rat R *oder* lehnt das Geben eines Rates ab.

### 2.4.1 Das Geben eines Rates ablehnen

Y ist bisher keine Verpflichtung eingegangen, einen Rat zu geben. Aus der Bejahung der Frage, ob man ihn um Rat fragen darf, folgt keine derartige Verpflichtung (entsprechend erfolgt die Bejahung häufig unter der einschränkenden Kautele »...wenn ich kann«). In den institutionell gerahmten Beratungsgesprächen ist der Fall der Ablehnung in der Regel ausgeschlossen – das ›Können‹ wird hier vorausgesetzt –, weshalb er auch nicht weiter reflektiert wird. In dem berühmten ›Disserationskosten‹-Beispiel hingegen ist die Einschränkung durchaus repräsentiert – nämlich in der hinzugefügten Wendung, man werde auf die Anfrage hin einen Ratsschlag äußern, »wenn es geht«.<sup>82</sup>

Bei den institutionell gerahmten Beratungsgesprächen, die auf ein vorab bestehendes Beratungs*angebot* zurückgehen, *muss* es gehen. Allerdings gibt es auch hier Einschränkungen – dann nämlich, wenn der Ratsuchende mit seiner Frage bei der falschen Adresse gelandet ist. Dann fällt das Problem, das von X dargelegt worden ist, nicht in den Kompetenzbereich von Y. In diesem Fall gehört es zu den Pflichten des professionellen Beraters, den Ratsuchenden an eine andere, für ihn zuständige

---

81 Vgl. Martin Annen: »Die Idee des ›stillschweigenden Vertrages‹ und die Wahrhaftigkeitsfrage«, in: Manfred Schneider (Hg.): Die Ordnung des Versprechens. Naturrecht – Institution – Sprechakt, München 2005, S. 103-126. Unter anderem ist der ›Gesellschaftsvertrag‹, den wir alle eingegangen sein sollen, ein solcher stillschweigender Vertrag.

82 Wunderlich: Sequenzmuster, S. 13.

Stelle zu verweisen. Jemand, der eine Rechtsberatung aufgesucht hat, gehört möglicherweise eher in psychologische Beratung usw. Man sieht aber, dass die Weigerung eines professionellen Beraters, dem Ratsuchenden einen Rat zuteilwerden zu lassen (bzw. ihm lediglich den Rat zu geben, sich an jemand anderen zu wenden), äußerst problematisch ist. Denn darin ist impliziert, dass X nicht in der Lage ist, sich an die richtige Stelle zu wenden. In eher technischen Fragen mag dies angehen. Besonders »entmündigend« ist der Verweis an eine andere Stelle dort, wo die formale Ratfrage (B 5) sehr wohl in den Kompetenzbereich des professionellen Beraters fiel, dieser jedoch nach der Darlegung des Problems (B 3) zu der Überzeugung gekommen ist, dass das »eigentliche Problem« von X anderer Art ist. Das Verhältnis von (B 3) und (B 5) ist ein zentraler Punkt in der Logik des Beratens auch außerhalb institutionell gerahmter Beratungsgespräche. Y kann aus der Darlegung des Problems durch X jederzeit eine andere Auffassung des Problems gewonnen haben als X in seiner Anliegenformulierung erkennen lässt. Und daraus resultiert die strukturelle Frage, inwiefern Y auf die explizite Frage von X eigentlich antworten muss.

Y ist zwar durch die bisherige Sprechaktsequenz nicht darauf verpflichtet worden, einen Rat zu geben, wohl aber darauf, die etwaige Weigerung, einen Rat zu geben, zu *begründen*.<sup>83</sup> Und diese Weigerungsgründe müssen *spezifisch* in Bezug auf den bisherigen Gesprächsverlauf sein. Sie dürfen nicht schon vor der Darlegung des Problems gegeben gewesen sein. Man kann sich nicht erst um Rat fragen lassen und dann erklären, man halte es mit Goethe und lehne das Ratgeben überhaupt ab.<sup>84</sup> Die hauptsächliche Begründung für eine Weigerung wird daher in der bei der Darlegung von P zutage getretenen Inkompetenz von Y liegen, der in der typischen Wendung »Da kann ich dir nicht raten...« Ausdruck verliehen wird – also dem, was in der professionalisierten Beratung als Erklärung der Unzuständigkeit nebst Ver-

---

83 Nicht zuzustimmen ist daher Wunderlich, wenn er die Äußerung »ich werde ihn dir zuteil werden lassen, wenn ich kann« (ebd.) umstandslos interpretiert als: »A verspricht, den Rat zu geben« (ebd., S. 22).

84 Goethe im Gespräch mit Eckermann am 13. Februar 1831: »Es ist mit dem Ratgeben ein eigenes Ding [...] und wenn man eine Weile in der Welt gesehen hat, wie die gescheiterten Dinge mißlingen und das Absurdeste oft zu einem glücklichen Ziele führt, so kommt man wohl davon zurück, jemandem einen Rat erteilen zu wollen. Im Grunde ist es auch von dem, der einen Rat verlangt, eine Beschränktheit, und von dem, der ihn gibt, eine Anmaßung. Man sollte nur Rat geben in Dingen, in denen man selber mitwirken will. Bittet mich ein anderer um guten Rat, so sage ich wohl, daß ich bereit sei, ihn zu geben, jedoch nur mit dem Beding, daß er versprechen wolle, nicht danach zu handeln« (Johann Peter Eckermann: Gespräche mit Goethe in den letzten Jahren seines Lebens (1836), Paderborn 2012, S. 336).

weis an eine andere Stelle auftritt. Freilich ist dann noch eine Erläuterung erforderlich, warum diese Unzuständigkeit vorliegt. Auch in nichtinstitutionalisierten Zusammenhängen ist ein solcher Bescheid stets mehr oder weniger problematisch, da er ja das Urteil impliziert, dass sich X mit seinem Ansinnen zu Unrecht an Y gerichtet hat, weil er bei den Voraussetzungen (A 3) eine falsche Entscheidung getroffen hat.

Die zweite Möglichkeit für Y, die Ablehnung eines Ratschlags zu begründen, drückt sich in der Formel aus »Da *möchte* ich dir nicht raten...« Mit dieser Auskunft siedelt sich das Ratgeben in einer noch sensibleren Sphäre an. Denn damit ist ja gesagt, dass Y einen Rat geben *könnte* – also durchaus kompetent wäre –, dass er aber kleinen Rat geben *will*. Die Gründe für eine Weigerung müssen unter diesem Vorzeichen besonders sorgsam expliziert werden. Im Prinzip wird mit ihnen unterstellt, dass X bei den Voraussetzungen (A 2) eine falsche Entscheidung getroffen hat: Sein Problem wird von Y gar nicht als eines eingestuft, dem man durch einen Ratsschlag abhelfen kann oder soll. Das kann daran liegen, dass Y der Meinung ist, X täusche das Defizit, das er in eine Problemlage überführt und dargelegt hat, bis zu einem gewissen Grade nur vor.<sup>85</sup> Wenn in dieser Weise die Voraussetzungen für das Ratgeben (A 1) nicht vorhanden wären, könnte eine entsprechende Sprechaktsequenz auch nur scheinbar glücken (der scheinbaren Ratfrage entspräche ein scheinbarer Ratsschlag).

Es muss aber keineswegs so sein, dass die Ratbedürftigkeit von X, die Y als nichtbestehend einstuft, deshalb vorgetäuscht ist. Es ist durchaus möglich, dass X in aller Wahrhaftigkeit ein Problem darlegt, das in den Augen von Y kein »wirkliches« Problem ist. In diesem Fall wäre die Formel eher »Da *brauche* ich dir nicht zu raten...«, und die Weigerung, einen Rat zu geben, bekäme mehr den Charakter einer Beruhigung oder einer Aufforderung zur Gelassenheit. Und insofern jemand einen Rat sucht, weil er ein praktisches Problem aus der Welt schaffen möchte, ist *diese* Form der Verweigerung eines Ratschlages selbst eine Form des Ratgebens, die das Problem auf eine besonders »grundlegende« Art und Weise aus der Welt schafft.<sup>86</sup>

---

85 Darauf nimmt etwa Adolph Freiherr von Knigge Bezug, wenn er in *Über den Umgang mit Menschen* (2. Teil, Kap. 12, 4) schreibt, niemand solle »nach Rat und fremdem Urteile« fragen, »wenn du schon entschlossen bist, Dein Ohr nur zum Beifall und Liebe zu neigen« (Adolph Freiherr von Knigge: *Über den Umgang mit Menschen* (1790). Eingeleitet von Max Rychner, Bremen 1964, S. 302).

86 Dies ist mehr oder weniger der Ansatz verschiedener moderner »Anti-Ratgeber«. Unter diesem Label lassen sich Bücher zusammenfassen, die ihren Lesern die Ratbedürftigkeit, die ihnen die übrigen, »herkömmlichen« Ratgeber einreden wollen, gerne ausreden möchten, mit allen paradoxalen Konsequenzen; vgl. dazu: Michael Niehaus/Wim Peeters: »Zum diskursiven Ort von Anti-Ratgebern. Eine kleine Blütenlese«, in: *Non-Fiktion*. Das

Die Weigerung, einen Rat zu geben, indem man auf das Nichtbestehen des dargelegten Problems verweist, zeigt noch einmal, dass Y die Auffassung von X bezüglich seines Problems P nicht teilen muss. Dies gehört zur *Logik* des Ratgebens: X kann nicht davon ausgehen, dass Y das Problem genau so sieht wie er. Einen Rat suchen heißt mit der Möglichkeit rechnen, dass das Problem in den Augen des anderen anders liegt. X ist nicht Herr über sein Problem. Derjenige, den man um Rat fragt, ist nicht nur ein Erfüllungsgehilfe (sozusagen ein *Server*), sondern eine Instanz. Je eindeutiger die Problemdefinition allein in den Händen von X liegt, desto mehr nähert sich der Rat dem bloßen Auskunftgeben an. Und noch ein zweites, nicht weniger wesentliches Moment wird hier deutlich: Das Kriterium dafür, ob eine Sprechaktsequenz des Ratgebens ›glückt‹ bzw. ›gelingt‹ oder im Gegenteil ›missglückt‹ bzw. ›misslingt‹, kann nicht einfach sein, ob ein Ratschlag gegeben wird (und erst recht nicht, ob ein gegebener Ratschlag befolgt wird). Nur in einem sehr reduktionistischen Verständnis von geglückter Kommunikation wäre es möglich, eindeutige Kriterien dafür anzugeben, wann eine Sprechaktsequenz des Ratgebens gelungen ist. Man kann auch sagen: Ratgeben ist eine Form, in der die *Ereignishaftigkeit* von Kommunikation instituiert wird.<sup>87</sup> Es scheint, dass diese Ereignishaftigkeit in den gesprächsanalytischen Untersuchungen systematisch unterbelichtet bleibt.

Es gibt andere Umstände, unter denen man trotz Kompetenz in der Sache ablehnen kann, einen Ratschlag zu geben. Da Ratgeben auf eine – bislang noch nicht durchschaute – Weise damit zusammenhängt, dass sich der Ratgebende irgendwie *an die Stelle* des Ratsuchenden setzt, kann man das Ratgeben dort verweigern, wo eine solche Operation für unmöglich gehalten wird oder sinnlos ist. Dies ist insbesondere bei Ratfragen der Fall, die in Wahrheit Bitten um Geschmacksurteile sind. Welches Bild man sich ins Wohnzimmer hängen oder welche Frau man heiraten will, muss man schon selbst entscheiden.<sup>88</sup> Ein Rat könnte das Entscheidungsproblem in solchen Fällen eher vergrößern als verkleinern. Eine letzte – vielleicht die wichtigste – Form der Ablehnung eines Rates, den man durchaus geben *könnte*, liegt dann vor, wenn Y erkennt, dass sich der Rat nach der Darlegung des Problems

---

Arsenal der anderen Gattungen. 7. Jg. Heft 1/2: Ratgeber, hg. von David Oels und Michael Schikowski, Hannover 2012, S. 71-86.

87 Die theoretischen Implikationen des Begriffs der Ereignishaftigkeit können hier nicht weiter erörtert werden. Auf das kommunikative Handeln bezogen, genügt an dieser Stelle die analytische Bestimmung, dass die Ereignishaftigkeit jenen Moment *im* kommunikativen Handeln bezeichnen soll, der sich nicht *als* kommunikatives Handeln auflösen lässt.

88 Noch einmal Knigge: »Am vorsichtigsten sei man im Ratgeben bei Heiratsangelegenheiten (Knigge: Umgang, S. 302). Einen Paradefall hierfür stellt Pierre Mattern in seinem Beitrag in diesem Band vor.

irgendwie *erübrigt*.<sup>89</sup> Eine sprachliche Formel dafür wäre etwa »Ich glaube, du hast dir die Antwort schon selbst gegeben...«. Auch hier wäre die Verweigerung des Ratschlages nicht der Beweis missglückter, sondern im Gegenteil das Zeichen gelungener Kommunikation.

### 2.4.2 Einen Rat geben

Welche Form hat nun aber der Rat, der tatsächlich als Rat gegeben wird? Was ist ein Rat? Und was bedeutet es, wenn man einen Rat gibt? Das Ratgeben kann sich explizit performativ vollziehen, muss es aber nicht. Insofern dem Rat der Platz bereitet ist, spielt das für die Frage, ob der Sprechakt des Ratens vorliegt, nur eine untergeordnete Rolle.<sup>90</sup> Es fällt jedoch auf, dass sich das Raten gerade dort, wo es durch den Gebrauch des Verbs »raten« auf sich verweist, häufig hinter Konjunktiven verschanzt, etwa nach der Formel »Ich würde dir raten...«.<sup>91</sup> Ein Raten im Konjunktiv ist *grosso modo* gewiss ebenso ein Raten wie im Indikativ, und darin unterscheidet es sich von den meisten anderen explizit performativen Verben: »Ich würde dir versprechen...« ist kein Versprechen, »Ich würde beföhlen...« kein Beföh, »Ich würde dich warnen...« keine Warnung. »Ich würde dir empfehlen...« freilich ist ebenfalls eine Empfehlung, ebenso »Ich würde dir vorschlagen...« ein Vorschlag und »Ich würde dich bitten...« eine Bitte.

Rainer Paris stellt in seinen Überlegungen zur (soziologischen) *Struktur* des Ratschlages fest, dass »der Rat oftmals in einer Form präsentiert« wird, »die ihn gleichsam vorbeugend verwässert oder gar dementiert«: »Ich an deiner Stelle würde...« oder »Eventuell könnte man überlegen, ob...«; er erklärt dies mit dem Bemühen, »indirekten, nachträglich geltend gemachten Haftungsansprüchen oder Vor-

---

89 Vgl. nur die folgende Formulierung aus Francis Bacons Essay *Über die Freundschaft*: »Auch ist dies nicht etwa nur mit Rücksicht auf gute Ratschläge zu verstehen, die man von seinem Freunde empfängt, sondern es ist auch, bevor es noch dazu kommt, eine bekannte Tatsache, daß, wer sich mit Schwierigkeiten plagt, seine Gedanken klärt und das richtige Verständnis findet in der Mitteilung und Besprechung mit andern« (Bacon: Essays, S. 93).

90 Auf das hier involvierte schwierige Problem der Definition des (explizit) Performativen im Anschluss an John Austin kann hier nicht eingegangen werden; vgl. dazu etwa Eckard Rolf: Der andere Austin. Zur Rekonstruktion/Dekonstruktion performativer Äußerungen – von Searle über Derrida und darüber hinaus, Bielefeld 2009. Für den vorliegenden Zusammenhang dürfte die Faustregel ausreichen, dass X jederzeit Y fragen kann: »Du gibst mir also den Rat R?« Das explizit Performative ist dadurch sichergestellt.

91 Eine Auflistung möglicher Äußerungsformen findet sich bei Götz Hindelang (Hindelang: Auffordern, S. 423ff.).

würfen zu entgehen«, falls die Umsetzung zum »Fiasko« gerät.<sup>92</sup> Denn mit dem Ratschlag sei ein »Verantwortungstransfer« verknüpft, der dem Ratgeber »eine gewisse *Sorge* und moralische Teilverantwortung« für die Auswirkungen der Befolgung des Rats aufbürde. Der Ratgeber wirft »gewissermaßen rhetorische Nebelkerzen und gibt den Rat von vorn herein so, daß der andere ihn später kaum darauf festnageln kann.«<sup>93</sup>

Mit dieser eher negativen Kennzeichnung ist die Frage der Verantwortlichkeit und ihres Transfers noch nicht ausreichend bestimmt. Die Bandbreite möglicher Äußerungsformen eines Rates hat ja in der mehr oder weniger unverhüllten Befehlsform auch einen entgegengesetzten Pol. »Du musst eine Entziehungskur machen!« oder »Mach eine Entziehungskur!« sind in der entsprechenden Situation zweifellos mit großer Entschiedenheit ausgesprochene Ratschläge. Aber sie klingen wie Befehle und könnten möglicherweise mit ihnen verwechselt werden.

Die kategoriale Unterscheidung von Rat und Befehl ist der Einsatzpunkt der Überlegungen eines Autors, der in der reichhaltigen wissenschaftlichen Literatur zum Thema Ratgeben bzw. Beratung so gut wie nie erwähnt wird, obwohl er die »Natur des Rates« vielleicht am klarsten gesehen hat. »Vom Rat« heißt das 25. Kapitel des *Leviathan* von Thomas Hobbes. Hobbes geht darin aus von einer sprechakttheoretischen Erklärung *avant la lettre*: »Wie irreführend es ist, die Natur der Dinge nach dem gewöhnlichen und schwankenden Gebrauch der Wörter zu beurteilen, wird fast nirgends so deutlich wie bei der Verwechslung von Rat und Befehl, die aus der Befehlsform beider Ausdrucksweisen entsteht.«<sup>94</sup> Es liegt daher nahe, den Rat über die Abgrenzung vom Befehl zu definieren: als einen Typ des Auffor-

---

92 Abschn. 1.5 des Beitrags von Rainer Paris in diesem Band.

93 Ebd. Die Umetikettierung bzw. Einkleidung von Ratschlägen ist auch für gedruckte Ratgeber typisch – vor allem dann, wenn es sich um sensible Themen handelt wie sie beispielsweise in Trauerratgebern behandelt werden; vgl. dazu den Beitrag von Christian Schütte in diesem Band (insbes. Abschn. 6.2).

94 Thomas Hobbes: *Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines kirchlichen und bürgerlichen Staates* (1651). Übersetzt von Walter Euchner, Frankfurt a.M. 1984, S. 196). Die Gegenüberstellung von Rat und Befehl hat natürlich eine lange Tradition. Insbesondere wird sie dort reflektiert, wo es um die Frage geht, mit welchem Verbindlichkeitsgrad Gott zu uns spricht. In der Patristik spielt die Unterscheidung zwischen den *praecepta*, den göttlichen Geboten, und den *consilia*, den Seligkeitsanrathungen, eine große Rolle (vgl. zusammenfassend Adrian Steiner: *System Beratung. Politikberater zwischen Anspruch und Realität*, Bielefeld 2009, S. 23f.). Auch Hobbes liefert entsprechende Beispiele für den Unterschied zwischen Rat und Befehl aus der Heiligen Schrift (vgl. Hobbes: *Leviathan*, S. 198).

derns.<sup>95</sup> Auch Rainer Paris betont: »Der Rat empfiehlt ein bestimmtes Tun, aber er verlangt es nicht.«<sup>96</sup> Das gilt ebenso für den sehr entschiedenen »starken Ratschlag«, in dem der gegebene Rat als mehr oder weniger alternativlos hingestellt wird.<sup>97</sup> Dass Raten als ein mehr oder weniger gezieltes Beeinflussen aufgefasst werden kann, widerspricht dem keineswegs. Wer den entschiedenen Rat »Mach eine Entziehungskur!« gibt, will den Angesprochenen gewiss zu einer bestimmten Handlungsentscheidung bewegen. Entscheidend ist, dass er »wenn es ein echter Ratschlag ist, über keinerlei Druckmittel« verfügt, »um das Vollziehen des Rates zu erzwingen«.<sup>98</sup> Anders gesagt, die »Druckmittel« liegen in der »Situation«, die unabhängig vom Ratgeber Bestand hat und durch dessen Ratschlag nur transparent gemacht wird.

So muss es zumindest vom Ratgeber dargestellt werden, wenn sein Ratschlag *de jure* als solcher gelten soll. Wenn der Ratgeber auf die negativen Auswirkungen einer Nichtbefolgung der angeratenen Alternative selbst Einfluss hat, wird aus dem Rat eine Drohung. Dass die explizit performative Formel »Ich rate dir...« häufig nicht im Rahmen echter Ratschläge, sondern von Drohungen gebraucht wird – etwa im Rahmen pädagogischer Maßnahmen: »Ich rate dir, nicht noch einmal in einem solchen Zustand nah Hause zu kommen!« –, mag zur entsprechenden konjunktivischen Verwendung des Verbs »raten« beigetragen haben.<sup>99</sup>

Aus einer soziologischen Perspektive liegt es auf der Hand, dass die Frage des Ratschlags in ihren Beziehungen zu Macht und Herrschaft beschrieben werden muss. Rainer Paris etwa stellt drei Kategorien auf: »von oben nach unten oder zwischen Gleichen oder extern«<sup>100</sup>, die er dann getrennt voneinander analysiert. Es ist für die soziologische Perspektive bezeichnend, dass der Rat »von unten nach oben« in eine Fußnote verbannt und als »sehr selten« klassifiziert wird: »Weil die Asym-

---

95 Vgl. Hindelang: Auffordern.

96 Abschnitt 1.5. des Beitrags von Rainer Paris in diesem Band. Vgl. auch die ausführliche, ebenfalls von Hobbes ausgehende Diskussion des Verhältnisses von Rat und Befehl im Beitrag von Rudolf Helmstetter in diesem Band.

97 Dieter Wunderlich: Studien zur Sprechakttheorie, Frankfurt a.M. 1976, S. 281 und Wunderlich, Sequenzmuster, S. 11.

98 Abschnitt 1.5. des Beitrags von Rainer Paris in diesem Band.

99 In Götz Hindelangs Klassifikation der Aufforderungstypen taucht das Drohen nicht auf; es wird gewissermaßen von vorn herein in eine legale (»Gebot«) und eine illegale Variante (»Erpressung«) aufgeteilt, wobei das Kriterium der Gesetzeskonformität im Rahmen einer sprechakttheoretischen Untersuchung natürlich problematisch ist (vgl. Hindelang: Auffordern, S. 322-364).

100 Paris, Raten und Beratschlagen, S. 365; vgl. auch den Abschn. 2 des Beitrags von Rainer Paris in diesem Band.

metrie des Ratschlags das vorgegebene Machtgefälle offensiv umkehrt, können sie entweder nur in indirekter, kaschierter Form erfolgen oder sie kündigen ein grundsätzliches Aufbegehren des Mindermächtigen, also eine gravierende Revision des Abhängigkeitsverhältnisses an.<sup>101</sup> Für einen solchen Blick ist die Beziehung zwischen Ratgeber und Ratsuchendem aufgrund ihrer asymmetrischen Struktur sozusagen unheilbar von Machtbeziehungen infiltriert, die es zu analysieren gilt. Demgegenüber muss festgehalten werden, dass die Beziehung zwischen Ratgeber und Ratsuchendem ihrer Logik nach zunächst einmal – und zwar offensichtlich – gerade auf einer formalen *Suspension* von Machtbeziehungen beruht. Man kann das Sprachspiel des Ratgebens nicht in Termen der Macht beschreiben, wenn Macht als ein quantitatives Phänomen aufgefasst wird. Wenn man Ratbedürftigkeit als eine Art ›Ohnmacht‹ klassifizieren möchte, dann lässt sich dieser Zustand der Machtlosigkeit nicht verrechnen mit der Handlungs- und Entscheidungsmacht, über die man möglicherweise gleichzeitig verfügt.<sup>102</sup>

Für Paris ist der »Ratschlag von oben nach unten« die »übliche Konstellation, bei der man, wenn man in existenziellen Dingen nicht weiter weiß, eine Autorität um Rat fragt«.<sup>103</sup> Theoretisch gesehen ist dies der uninteressanteste Fall, der wenig über die Logik des Ratgebens aussagt. Auf der Ebene der politischen Philosophie und ihrer Geschichte ist es daher der umgekehrte – von der Soziologie unbeachtete – Fall, der zu diskutieren ist. Die Logik des Ratgebens tritt dort zutage, wo der Rat ›von unten nach oben‹ gegeben wird. Nach Hobbes liegt ein Befehl (»*Tu dies!*«) dann vor, wenn kein »anderer Grund als der Wille des Redenden ersichtlich« ist, woraus zu folgern sei, dass der Befehlende »seinen eigenen Vorteil bezweckt«. Ein Rat hingegen liegt vor, wenn jemand, auch wenn er die Befehlsform verwendet (»*Tu dies!*«), von dem sich aus der Handlung »ergebenden Vorteil dessen ausgeht, zu dem er dies sagt«.<sup>104</sup> Der Rat ist *de jure* dadurch bestimmt, dass er als eine Handlungsaufforderung zum Vorteil des Beratenen ausgesprochen wird. Daran führt kein Weg vorbei. Die Sprechakttheorie kann zu keinem anderen Schluss kommen; Searle formuliert lapidar: »Beraten bedeutet [...], jemandem zu sagen, was das Beste für ihn ist.«<sup>105</sup>

---

101 Ebd.

102 Vgl. für eine Differenzierung verschiedener Ebenen der Asymmetrie in institutionell gerahmten Beratungsgesprächen vor allem Stephan Habscheid: *Sprache in der Organisation. Sprachreflexive Verfahren im systemischen Beratungsgespräch*, Berlin/New York 2003, S. 139ff.

103 Paris: *Raten und Beratschlagen*, S. 366.

104 Hobbes: *Leviathan*, S. 196.

105 Searle: *Sprechakte*, S. 105. Wenn der Rat ›von oben nach unten‹ erfolgt, so entsteht daraus eine strukturelle Zweideutigkeit. Denn wie lässt sich unterscheiden, ob es sich