

Der Philosoph Peter Sloterdijk hat eine kurze Mythologie des Beratungsgeschäftes geschrieben

Von Jesuiten und Astrologen lernen

Jürgen Kaube

Über den Philosophen Diogenes von Sinope kursierte in der Antike folgende Geschichte: Er sei in der Ägäis einmal Seeräubern in die Hände gefallen, die ihn auf einem Sklavenmarkt zum Kauf anboten. Worauf er sich verstehe? "Menschen zu lenken", sagt er und zeigte auf einen vornehmen Korinther, "verkauft mich an den da, er bedarf eines Herrn."

In einer Zeitschrift mit dem heiteren Titel "Revue für postheroisches Management" hat der Philosoph Peter Sloterdijk soeben diese Geschichte an den Anfang einer kleinen Abhandlung über die Figur des Beraters gestellt. Mit der Renaissance, so ihre These, habe die Konsultation in vielerlei Berufsrollen sich in Europa wieder eine Stellung erobert, die sie zuvor in der Antike hatte. Damals, in der griechischen Polis, traten die ersten Anwälte auf, die Athleten hatten Trainer, die Erziehung wurde Lehrern anvertraut, die Rhetoren waren Ratgeber des Volkes und der Philosoph, so wie Platon ihn darstellte, Ratgeber des Königs.

Sehe man vom Sport einmal ab, der merkwürdigerweise nicht in den oberitalienischen Stadtstaaten, sondern erst um 1900 wiedererwache, so Sloterdijk, dann vollziehe die Renaissance eine Wiederbelebung all dieser Figuren. Denn in dem Maße, in dem sich der Mensch Eigenaktivität zutraue, in dem Maße wachse der Markt für Sekretäre, Konsultanten, Berater. Der erste deutsche Anwalt, der sich frei niedergelassen habe, sei 1435 der Nürnberger Jurist Gregor von Heimburg gewesen. Der größte Sekretär der Politikgeschichte war Niccolò Machiavelli, der gleich zwei entgegengesetzte Beratungsfibeln schrieb: für den Hof den "Principe", für die Republikaner seine "Discorsi". Etwas später schafft die europäische Mythologie die Figur des Doktor Faustus mit seinem Berater Mephisto. In derselben Epoche nimmt die Astrologie einen beträchtlichen Aufschwung, der Italiener Cardano - nach dem das Kardangelenk benannt ist - beeinflusst seit dem sechzehnten Jahrhundert mit seinen entsprechenden Schriften zweihundert Jahre lang die europäische Intelligenz. Aber auch Disziplinen wie die Philologie und die Hermeneutik, so Sloterdijk, verdanken ihren Aufstieg den beratenden Funktionen, die ihnen zugeschrieben wurden. Und schließlich rechnet er auch den Aufstieg des Jesuitenordens diesem Zeitalter der Konsultation zu: Eine Gemeinschaft, die sich ganz als Instrument eines Herrschers verstand. Sloterdijk bezeichnet die Geschichte dieses Ordens als ein Muster für die Kooperation von hochmotivierten und durch Stress euphorisierten Managern in weltweit operierenden Unternehmen.

"Die Renaissance", so Sloterdijk, "entdeckte den Menschen als Wesen, das unter Einfluss steht." Das Phantom der Freiheit sei noch nicht entdeckt gewesen. Aber die Gesellschaft war schon komplex genug, um den Herrscher an die Grenzen seiner eigenen Möglichkeiten zu bringen. Allein schon aus beruflichen Gründen seien Ratgeber an ratlosen Fürsten interessiert. Dem arbeitet die Wirklichkeit immer mehr zu: Der Fürst ist, wie heute der Minister, tatsächlich zumeist ratlos, weil überfordert. Er merkt, dass sein Geschick auch von Zufällen und vom geschickten Umgang mit Zufällen abhängt. Wenn er also bei Verstand ist, dann weiß er, dass er sein Amt nicht jenen Qualifikationen verdankt, die ihm im Amt abverlangt werden. Sein Amt verdankt er der Ambition, aber die hilft ihm kein bisschen, wenn er Investitionen

tätigen muss oder Feinde beurteilen oder Presseerklärungen abgeben. Ehrgeiz ist nicht informativ.

Gerade die intelligenten Fürsten, meint Sloterdijk, würden darum fromm, weil Frömmigkeit diejenige Haltung darstelle, durch die ein Entscheider mitzuteilen vermag, dass er weiß, nichts zu wissen. Freilich, muss man ergänzen, dürfte es für den Fürsten wie den Politiker riskant sein, solche Demut und sein Nichtwissen erkennbar werden zu lassen. Am besten daher, der Fürst schweigt möglichst lange.

Ganz in diesem Sinne hat Machiavelli, in der Übersetzung Sloterdijks, den idealen Fürsten als einen Menschen ohne Eigenschaften beschrieben, der sich nicht einmal durch sich selbst festlegen lässt. Charakterlosigkeit wird hier zur Tugend. Denn feste Eigenschaften verweisen auf Gewohnheiten, Gewohnheiten machen berechenbar, Berechenbarkeit ist Schwäche.

Sloterdijk weist noch auf eine zweite Eigenschaft des Beratungswissens hin: Die Entscheidung muss nicht nur undurchsichtig sein, sie geht auch nicht wie eine reife Frucht aus dem Beratungswissen hervor. "Diskontinuität ist das Element der Beratung", der Berater sei ein Enthemmungshelfer. Nicht Prinzipientreue oder Geduld, sondern entschlossener Opportunismus und die Bereitschaft zum überstürzten Handeln ist es, was von Beratern empfohlen werden kann. Das heißt, Sloterdijk zufolge auch, dass eine der wichtigsten Fähigkeiten der Ratgeber darin bestehe, sich rechtzeitig vor der Rache der Klienten in Sicherheit zu bringen.

Peter Sloterdijk: "Konsultanten. Eine begriffsgeschichtliche Erinnerung", Revue für postheroisches Management 2 (2008).

Text: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, 16.03.2008, Nr. 11 / Seite 76