

Probleme der Praxis im Lichte eines theoretischen Beratungsbegriffs

In diesem Kapitel wird es also darum gehen, den theoretisch erarbeiteten Beratungsbegriff gleichsam auf die Empirie treffen zu lassen. Es kann allerdings nicht darum gehen, diesen theoretischen Begriff zu verifizieren. Bekanntlich ist es in der Sozialwissenschaft nicht möglich, theoretische Modelle zu verifizieren. Es ist nur möglich, die theoretischen Annahmen anhand von empirischen Beobachtungen zu kritisieren (Popper 1972: 122). Trotzdem soll hier überprüft werden, ob das entwickelte theoretische Konzept die beobachtbare Praxis der wissenschaftlichen Politikberatung angemessen erfassen kann.

Dies wird hier aber nicht mittels des Testens von Hypothesen, die aus dem theoretischen Konzept abgeleitet werden, geschehen. Solch ein Vorgehen ist für das Erkenntnisinteresse dieser Arbeit nicht von Nutzen. Es soll hier nicht versucht werden zu klären, ob das theoretische Konzept »wahr« ist, sondern Ziel ist es, ein Konzept zu entwickeln, das zu klären erlaubt, warum die wissenschaftliche Politikberatung eine derart problematische Praxis darstellt. Dieses Konzept soll weiterhin dazu dienen, konkrete Probleme in einer Beratungspraxis zu analysieren.

Hier wird somit erst einmal nur untersucht, ob mit diesem Begriff die Praxis von Wissenschaftlern, die Politikberatung leisten, angemessen aufgeschlüsselt werden kann. »Aufschlüsseln« soll dabei heißen, dass diese Praxis, wie sie von den Beratern dargestellt wird, mit der Hilfe des Beratungsbegriffs in ihrer Gestalt verstehbar gemacht werden kann. Verstehbar wird diese Praxis gemacht, indem sie plausibel als eine Art und Weise des Umgangs mit den Anforderungen der Beratungspraxis interpretiert werden kann.

Nach dem Muster der oben schon genutzten Methode der funktionalen Analyse ist beabsichtigt, die Gestalten der Praxis daraufhin zu untersuchen, ob sie sich als Bearbeitung der Anforderungen der Praxis interpretieren lassen. Wenn dies gelingt, wäre dies ein starker Hinweis dar-

auf, dass die Spannungen die Praxis von wissenschaftlichen Beratern prägen. Die Erklärung der einzelnen Fälle steht hier also nicht so sehr im Zentrum, sondern es geht um eine allgemeine Beschreibung der Strukturen der Beratungsbeziehungen der wissenschaftlichen Politikberatung.¹ Dafür wird geprüft, ob die einzelnen Fälle als ein Umgang mit den allgemeinen Spannungen der Praxis rekonstruiert werden können.

Wenn hier die Beratungspraxis beobachtet werden soll, kann dies nicht unvermittelt anhand des theoretischen Konzepts geschehen. Ein derartiges Vorgehen würde Gefahr laufen, die Spannungen und Probleme unkontrolliert in die Praxis gleichsam hinein zu interpretieren. Um dieser Gefahr entgegen zu wirken, wird hier eine Methode genutzt, die den Beobachter zwingt, seine Interpretation des Materials nachvollziehbar zu halten.

Es ist bekanntlich für einen Beobachter nicht möglich, seine Umwelt ohne Unterscheidungen zu beobachten. Beobachtung ist genau, folgt man Luhmann, der Gebrauch einer Unterscheidung und die Bezeichnung einer Seite (Luhmann 1992: 82f; Luhmann 1993: 39ff). Es ist somit nicht möglich, das empirische Material ohne jegliche Vorannahmen und Unterscheidungen zu beobachten und zu analysieren. Sie sind sogar nötig, um überhaupt mit der Interpretation von Handlungen, Kommunikationssequenzen oder Texten beginnen zu können (Schneider 2004: 24ff). Es muss aber kontrolliert und nachvollziehbar gemacht werden, welche Annahmen dies sind und sie dürfen erst einmal nicht die Vorannahmen sein, die sich aus dem theoretischen Konzept über die wissenschaftliche Politikberatung ergeben.

Die Methode, die sich für dieses Vorhaben eignet, ist die Objektive Hermeneutik Oevermanns. Diese Methode versucht, die Analyse eines vorliegenden Protokolls² streng an die einzelnen aufeinanderfolgenden identifizierbaren Sequenzen anzuschmiegen. Die Analyse beginnt immer am Anfang des Protokolls und schreitet von Sequenz, welche die kleinste sinnhafte Einheit einer längeren Äußerung ist, zu Sequenz voran. Dieses Vorgehen trägt dem Umstand Rechnung, dass sowohl die Handlungen beziehungsweise Kommunikation in der Interaktion von Personen als auch die Entscheidungsvorgänge in Organisationen und das Operieren von Funktionssystemen immer von Ereignis zu Ereignis voran-

1 Siehe zur Begründung solcher Untersuchungsdesigns die Ausführungen von Schneider 2004: 231-240.

2 Ein Protokoll ist eine fixierte Aufzeichnung einer Äußerung, dies kann das Protokoll einer Interaktion sein, aber auch ein künstlerischer Text oder die Beschreibung eines Vorgangs. Meistens werden schriftliche Protokolle verwendet (Oevermann 2002b: 3f).

schreiten (Oevermann 2002b: 6f).³ In Organisationen und Funktionssystemen kann es zwar sehr viele unterschiedliche Prozesse gleichzeitig geben, aber immer schreiten sie von Ereignis zu Ereignis (Schneider 2004: 197ff, Luhmann 1996: 387-394).

Mit jeder Sequenz oder jedem kommunikativen Ereignis wird nach den Annahmen der Objektiven Hermeneutik gleichzeitig ein Möglichkeitshorizont geschlossen, weil eine Selektion einer Möglichkeit getätigt wurde. Zugleich wird mit der Selektion wieder ein Horizont neuer Möglichkeiten geöffnet, aus dem die nächste Sequenz wählen muss. Dieser Selektionsvorgang soll durch die Sequenzanalyse rekonstruiert werden. Dabei wird ein für den analysierten Fall typisches Selektionsgeschehen konstruiert, das versucht zu erklären, welche Selektionen vom Fall vollzogen werden und warum sie geschehen. Es wird eine Fallstruktur konstruiert, die angibt, welche Möglichkeiten in einem Fall eher gewählt werden, und es werden Hypothesen gebildet, warum dies so sein könnte (Oevermann 2002b: 11f).

Dies wird dadurch erreicht, dass immer gefragt wird, warum eine bestimmte Möglichkeit selektiert wird und keine andere. Die Auswahl wird als motiviert angesehen (Oevermann 1981: 4), allerdings nicht durch die Intention einer Person – diese ist nicht zu ermitteln – sondern durch angebare Gründe, wie z. B. durch den Umstand, dass gewisse Normen einige Möglichkeiten verbieten.

Die Objektive Hermeneutik versucht, die Erklärung eines Selektionsgeschehens einer Praxis erst einmal nur durch die Analyse dessen, was in dem Protokoll selbst zu finden ist, zu leisten. Das bedeutet, dass das Vorwissen über den konkreten Fall für die Analyse ausgeblendet werden muss (Schneider 2004: 40). Es darf nur allgemeines Wissen, wie es allen Teilnehmern an Kommunikation unterstellt werden kann, für die Analyse herangezogen werden (Oevermann 1981: 10). Es muss aber expliziert werden, welches Wissen herangezogen wird. Wegen dieser Regel ist die Methode für die hier beabsichtigte Analyse besonders geeignet. Denn sie leistet die Kontrolle der Interpretation in der Weise, dass die Sichtweise der theoretischen Argumentation nicht unkontrolliert die Interpretation leitet.

3 Oevermann würde den Systembegriff ablehnen. Er spricht von humanem Handeln. Da hier aber aufbauend auf die Überlegungen von Schneider davon ausgegangen wird, dass Systemtheorie und Objektive Hermeneutik einige Parallelen aufweisen, die es als gewinnbringend erscheinen lassen, die Objektive Hermeneutik für eine systemtheoretisch inspirierte Forschung zu nutzen, werden hier beide Begrifflichkeiten zusammen verwendet. Siehe dazu grundlegend Schneider 2004: 143-293 und für weitere Diskussionen Bora 1997, Bora 2005; 23f, Nassehi 1997 und Vogd 2005.

Für die Rekonstruktion der Fallstruktur werden am Anfang der Analyse bei der ersten Sequenz sehr viele Erzählungen über soziale Situationen generiert, in denen die Sequenz auftauchen könnte und einen Sinn ergeben würde. Daraus werden die Bedingungen konstruiert, die in einer Situation vorhanden sein müssen, damit die Äußerung eine sinnhafte und zulässige Äußerung ist. Diese Annahmen werden dann mit den im tatsächlichen Kontext vorhandenen Bedingungen verglichen und es wird geklärt, welche Bedeutung die Äußerung tatsächlich hatte (Oevermann 1981: 13, Schneider 2004: 39).

Anschließend wird die nächste Sequenz betrachtet. Es wird wiederum konstruiert, welche Anschlüsse unter welchen Bedingungen möglich und sinnvoll sind. Diese werden mit der tatsächlichen folgenden Sequenz und ihren Gültigkeitsbedingungen verglichen (Oevermann 1981: 16f, 51f). Es wird festgestellt, welche Gültigkeitsbedingungen für die Selektion gegolten haben, beziehungsweise welche unterschiedlichen möglichen Geltungsbedingungen noch bestehen. Dies wird so lange fortgeführt, bis sich eine Fallstruktur abzeichnet. Diese besteht aus Annahmen darüber, warum typische Selektionen vorgenommen werden. Diese hypothetische Fallstruktur muss sich dann einmal voll zeigen. Das bedeutet, dass eine Folge von Äußerungen sich komplett als motiviert durch die spezifischen Bedingungen des Falles darstellen lassen muss (Oevermann 1981: 24).

Die Interpreten stützen sich bei dieser Tätigkeit auf Wissen über die Bedingungen in unterschiedlichen sozialen Kontexten, die auch beim Fall unterstellt werden können. Damit wird zwar nicht der subjektiv gemeinte Sinn einzelner Äußerungen eines Falls erfasst, aber dieser bleibt auch den beteiligten Personen eines Falls, wenn beispielweise eine Interaktion unter Anwesenden untersucht wird, unzugänglich. Auch in diesen Interaktionen werden die Äußerungen aufgrund von Deutungen und Gültigkeitsunterstellungen vorgenommen, die Personen durch ihre Teilnahme an gesellschaftlicher Interaktion erlernt haben und die sie selbst als bei allen Interaktionsteilnehmern bekannt unterstellen.⁴

4 Hier wird systemtheoretisch nicht ganz genau formuliert, aber dies sei zur Abkürzung erlaubt. Welche Deutungen und Gültigkeitsregel von Äußerungen in einer Interaktion genutzt werden, liegt nur an der Interaktion und nicht an den beteiligten psychischen Systemen in der Umwelt. Das bedeutet aber, dass es nur solche Deutungen und Gültigkeitsregeln sein können, die schon in einem gesellschaftlichen Gedächtnis vorliegen oder solche, die gerade neu entstanden sind. Es können also nur auf der Ebene des Sozialen vorliegende Deutungen sein. Trotzdem kann davon ausgegangen werden, dass psychische Systeme durch die Beobachtung von Kommunikation psychische Strukturen entwickeln, die es befähigen, ge-

Dass die Deutung von Äußerungen sich nicht immer an dem intendierten Sinn sondern an anderen Gültigkeitsunterstellungen orientiert, gehört zur allgemeinen Alltagserfahrung. Daran kann gesehen werden, dass die Sinnzuweisungen relativ stark von dem sozialen Kontext und den dort herrschenden Erwartungen gesteuert werden und nicht von den Intentionen und Motiven der Teilnehmer einer Interaktion. Darüber hinaus wird der Sinn einer Äußerung immer erst durch die nächste anschließende bestimmt, die aber wieder selbst neue Deutungsmöglichkeiten eröffnet. Wie gesagt, folgt die Methode der Objektiven Hermeneutik genau dieser Sinn- und Bedeutungszuweisung (Schneider 2004: 28-34, 174f; Oevermann 2002b: 1f; Luhmann 1996: 198f).

Diese Methode wurde ursprünglich für die Analyse von Interaktionszusammenhängen, die aufgezeichnet und verschriftet wurden, entwickelt. Ihr Anwendungsbereich wurde aber schnell ausgeweitet und auch für die Analyse von Interviews eingesetzt (Schneider 2004: 38). Auch hier soll die Methode benutzt werden, um Interviews mit wissenschaftlichen Beratern zu analysieren. Interviewprotokolle sind zwar primär Protokolle der Interaktion zwischen Interviewer und Interviewee, aber es können die vom Interviewee für richtig gehaltenen oder als selbstverständlich unterstellten Deutungen herausgearbeitet werden (Oevermann 1981: 46f; Maiwald 2003).

Es wird also darum gehen zu rekonstruieren, welches Bild der Berater von sich selbst als Berater in der Interaktion präsentiert, um davon ausgehend auf sein Verständnis wissenschaftlicher Beratung zu schließen. Es kann angenommen werden, dass dieses Verständnis auch die Praxis des wissenschaftlichen Beraters prägt, weil man dem Berater anderenfalls systematisches Lügen oder psychische Probleme unterstellen müsste, die ihn dazu bringen, ein Verständnis seiner Praxis zu präsentieren, das völlig von dem abweicht, das er tatsächlich hat. Es besteht aber kein Grund, von vorne herein absichtliches Lügen oder psychische Probleme zu unterstellen. Dies sind voraussetzungsvolle Annahmen, für die es Hinweise braucht. Diese müssten in den Interviews gefunden werden oder durch Hinweise in den Begleitumständen der Interviews veranlasst werden.

Die Frage an die Interviews wird also sein: Auf welche Art stellt der Interviewee sich als ein wissenschaftlicher Berater dar, und welches Verständnis der wissenschaftlichen Politikberatung muss der Interviewee haben, damit er von sich ein derartiges Bild zeichnet? Durch diese Analyse der Interviews wird für jeden der Wissenschaftler eine Fall-

sellschaftliche Erwartungen zu beobachten und in Rechnung zu stellen. Siehe dazu: Luhmann 2005a.

struktur beziehungsweise ein Falltyp gebildet, der das Selbstbild als wissenschaftlicher Berater und das Verständnis der wissenschaftlichen Beratung beinhaltet. Diese Fallstruktur wird anschließend auf die spannungsreichen Anforderungen des theoretischen Beratungskonzepts bezogen.

Es wird versucht, dieses Selbstbild des Beraters und dessen Verständnis der wissenschaftlichen Politikberatung als Struktur zu interpretieren, die eine Art des Umgangs mit den spannungsreichen Anforderungen ist. Lässt sich diese Fallstruktur als Art und Weise des Umgangs mit den spannungsreichen Anforderungen der wissenschaftlichen Politikberatung interpretieren? Wenn dies gelingt, ist davon auszugehen, dass der theoretische Beratungsbegriff die Praxis der wissenschaftlichen Beratung angemessen erfasst.

Weiterhin kann mit dieser Analyse die Erklärungskraft des Beratungskonzepts abgeschätzt werden. Mit dem Beratungskonzept müssten nämlich auch die Probleme, über die die wissenschaftlichen Berater berichten, erklärt werden können, indem sie auf die spannungsreichen Anforderungen der Beratungsbeziehungen zurückgeführt werden. Entweder sind die Probleme, von denen Berater berichten, der jeweilige empirische Ausdruck der Anforderungen der Beratungsbeziehungen, oder die Probleme können auf den Umstand zurückgeführt werden, dass den spannungsreichen Anforderungen in der Beratungspraxis nicht Rechnung getragen wurde.

Die Auswahl der Interviewpartner wurde nach zwei Gesichtspunkten durchgeführt: Erstens wurden Berater ausgewählt, die sich hinsichtlich der Art der Wissensbasis unterscheiden, die sie für ihre Beratung nutzen. Von vielen wissenschaftlichen Beratern wird immer wieder die Vermutung geäußert, dass sich Beratung auf der Basis von naturwissenschaftlichem Wissen von auf sozial- und wirtschaftswissenschaftlichem Wissen basierender Beratung unterscheidet. Das Wissen der Naturwissenschaftler habe den Anschein der höheren Verlässlichkeit, und die Beratenen könnten die Qualität des Wissens kaum beurteilen.

Dies sei bei den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften anders. Dieses Wissen sei unsicherer und umstrittener, und die Beratenen seien manchmal selbst in diesen Wissenschaften gebildet. Dies alles wird hier nicht bestritten, aber es wird angenommen, dass die Grundstruktur der Beratungsbeziehung nicht von der Art des wissenschaftlichen Wissens beeinflusst wird. Die spannungsreichen Anforderungen prägen immer die wissenschaftliche Beratung, unabhängig davon welches wissenschaftliches Wissen genutzt wird, weil die Spannungen aus der Aufgabe erwachsen, abstraktes Wissen auf konkrete Probleme zu beziehen. Wegen dieser Annahme wurde ein Berater ausgewählt, der Naturwissen-

schaftler ist, einer der Politikwissenschaftler ist und einer, der auf Grundlage ökonomischer Modelle berät.

Zweitens wurden Berater ausgewählt, die in den unterschiedlichen Arten Beratungssysteme zu vollziehen Erfahrung haben, weil es darum geht zu zeigen, dass das theoretische Beratungskonzept in den unterschiedlichen Fällen von Beratung anwendbar ist und diese beschreiben kann. Daher wurde ein Fall der routinemäßigen Beratung erhoben und ein Berater wurde interviewt, der Erfahrung mit persönlicher Beratung hat.

Zusätzlich wurde mit zwei Interviews auch der Fall der Beratung durch Mitglieder von Organisationen, die sich stark mit wissenschaftlicher Beratung beschäftigen, erfasst. Mit diesen Interviews ist auch der Fall der Beratung durch Gremien abgedeckt, da einige der Interviewten in politikberatenden Gremien Mitglieder waren und darüber berichten konnten. Es stellte sich weiterhin heraus, dass diese Berater ebenfalls gelegentlich persönlich beraten.

Es wird aber nicht behauptet, dass mit den Interviews das Feld der wissenschaftlichen Politikberatung repräsentativ abgebildet wird. Es soll nur gezeigt werden, dass das Beratungskonzept eine Grundstruktur von Beratungsbeziehungen annimmt, die die unterschiedlichen Formen von wissenschaftlicher Beratung erfassen und beschreiben kann. Daher sind auch nicht sehr viele Interviews nötig, sondern nur die fünf, die hier analysiert werden. Es wird also nicht angenommen, dass die hier ausgewählten wissenschaftlichen Berater in irgendeiner Weise typisch für wissenschaftliche Beratung sind. Dementsprechend sind die Fallstrukturen, die hier jeweils entwickelt werden, ebenfalls nicht unbedingt repräsentativ für den Umgang mit der problematischen Praxis der wissenschaftlichen Politikberatung. Es soll nur gezeigt werden, dass die Annahme, dass die Praxis der wissenschaftlichen Berater von den spannungsreichen Anforderungen geprägt ist, gut die unterschiedlichen Fallstrukturen in ihrer Gestalt verstehbar machen kann.

Wenn dies gezeigt wird, kann das hier verwendete Beratungskonzept auch für die Analyse weiterer Fälle wissenschaftlicher Politikberatung genutzt werden, um andere Typen vom Umgang mit den spannungsreichen Anforderungen zu erheben. Auf dieser Basis wäre es dann möglich, nach besser oder schlechter gelingenden Arten des Umgangs mit diesen Anforderungen zu suchen. Solch eine Studie kann jedoch hier nicht geleistet werden. Hier kann in einem ersten Schritt erst einmal die Plausibilisierung des vorgeschlagenen Beratungskonzepts geleistet werden, indem die Analyse der Interviews präsentiert wird.

Es sollen aber nicht die gesamten Analysen wiedergegeben werden, da diese relativ lang sind und dem Leser einen zu hohen Leseaufwand

zumuten würden.⁵ Vielmehr soll das Bild, das der Berater von seiner Praxis zeichnet und sein Verständnis von Politikberatung, das sich in der Analyse zeigt, wiedergegeben werden. Danach werden bei den ersten drei Interviews exemplarisch Teile der Analyse wiedergegeben. Dabei wird stark auf die hier angelegte Fragestellung fokussiert.

An einzelnen Stellen wird der Beratungsbegriff herangezogen, um seine Fruchtbarkeit schon in der Analyse zu zeigen. Dies wird aber explizit gemacht, damit die Nachvollziehbarkeit gewahrt bleibt. Am Ende jedes Interviews wird die Fallstruktur insgesamt mit dem Beratungsbegriff interpretiert. Diese Darstellung ermöglicht einem Leser, der nur an den Ergebnissen interessiert ist, die Analysen zu überspringen und trotzdem die Ergebnisse zu erfahren.

Da die ersten drei Fälle die grundlegende Spannung zwischen Wissen und Fallverstehen, die der Beratungsbegriff postuliert, gleichsam in ihren beiden extremen Punkten und einer Ausbalancierung abbilden, kann danach die Darstellung der Analyse beschleunigt werden, da sich damit die Grundspannung vollständig zeigt. Daher wird bei den letzten beiden Fällen nur noch die Fallstruktur dargelegt. Diese Fälle sind aber immer noch sehr aufschlussreich und werden auch deswegen dargestellt, weil sich bei ihnen sehr deutlich das Problem der Spannung zwischen Autonomie und Heteronomie zeigt. Mit dieser Art der Darstellung soll erreicht werden, dass der Leser die Analysen und die Schlüsse, die aus diesen gezogen werden, zumindest teilweise nachvollziehen kann.

1. BERATUNG ALS PROBLEMLÖSUNG

Dieses Interview, das den ersten zu analysierenden Fall darstellt, ist von der Arbeitsgruppe der BBAW durchgeführt worden. Es waren mehrere Mitglieder der Arbeitsgruppe und der Autor anwesend. Die Fragen wurden von unterschiedlichen Mitgliedern gestellt. Wie angekündigt wird im folgenden Abschnitt erst einmal die Fallstruktur dargestellt, um daran anschließend Auszüge aus der Analyse zu präsentieren.

5 Diese Analysen wurden teilweise im Rahmen der Methodenwerkstatt des Graduiertenkollegs »Auf dem Weg in die Wissensgesellschaft« am Institut für Wissenschafts- und Technikforschung der Universität Bielefeld und teilweise in einer kleineren Gruppe von Forschern durchgeführt. Die hier präsentierten Ergebnisse der Analysen wurden von einzelnen Mitgliedern dieser Gruppen noch mal überprüft. Allen beteiligten Kollegen sei hier für ihre Mühe gedankt.

FALLSTRUKTUR

Der Berater präsentiert sich als einer, der die Eigenheiten seiner Adressaten recht realistisch einschätzen kann. Er betont, dass ein Berater die »Rationalität« der Politik berücksichtigen muss. Bei dieser geht es nicht um langfristige Forschung zum Zwecke der Erkenntnis. Er betont, dass der Zeithorizont der Adressaten seiner Beratung eher nur bis zur nächsten Wahl reicht. Die Aufgabe seiner Beratung, war vor allem, Lösungen für politische Probleme zu entwickeln und diese an die Adressaten zu vermitteln. Beratung kann seiner Ansicht nach aber auch die Aufgabe haben, Konzepte und Ideen zu liefern, die noch nicht so durchkonzipiert sind wie die Lösungsvorschläge, die er liefern sollte.

Die Möglichkeiten, Lösungen von Problemen zu vermitteln, variieren nach den Erfahrungen des Beraters mit dem Kontext, in dem Beratung geleistet wird. Bei einem Fall in seiner Beratungspraxis bestand große Unsicherheit darüber, welche möglichen politischen Maßnahmen ergriffen werden konnten und sollten. Es gab zwar abstrakte Modelle für eine Regulierung, aber es gab in der politischen Regulierungspraxis keine Erfahrungen mit diesen unterschiedlichen Modellen. In einer derartigen Situation war es laut dem Berater möglich, eigene Modelle zu entwickeln und diese auch so zu vermitteln, dass sie teilweise übernommen wurden.

Allerdings besteht aus der Sicht des Beraters die Gefahr, dass die Modelle durch die notwendige Kompromissbildung im politischen Entscheidungsprozess stark verändert werden. Dies kann dazu führen, dass die Modelle nicht mehr so wirken, wie gedacht. Es sei Aufgabe des Beraters darauf zu achten, dass die Vorschläge so gebaut sind, dass sie auch noch bei Änderungen die gewünschte Wirkung entfalten. Diese Beratung wird vom Berater positiv gerahmt, indem er betont, dass hier Freiheiten bestanden, Lösungen mit wissenschaftlichem Wissen zu entwickeln.

In einer Enquete-Kommission oder bei einer Anhörung wird demgegenüber nach den Erfahrungen dieses Beraters die Beratung stark von den dort bestehenden Verfahrensregeln beeinflusst. Laut dem Berater findet letztlich eine politische Auseinandersetzung statt, in der nur hin und wieder Lösungsvorschläge eingebracht werden können. Wenn der Berater einen gewissen Inhalt vermitteln möchte, muss er beispielsweise bei einer Anhörung dafür sorgen, dass ihm die richtige Frage gestellt wird.

Ein wichtiges Thema ist für den Berater die Unabhängigkeit der Beratung. Seine Organisation, die sich unter anderem durch Beratungsaufträge finanziert, darf sich nach der Ansicht des Beraters nicht zu stark

von einem Auftraggeber abhängig machen. Dies würde zu Problemen führen, wenn dieser Auftraggeber keine Aufträge an die Organisation mehr vergeben kann, weil er beispielsweise aus dem Amt entfernt wurde, das ihm die Auftragsvergabe ermöglichte. Weiterhin dürfen die Organisation und die Berater nicht zu sehr mit einer politischen Position in Verbindung stehen, beziehungsweise in den Ruf geraten, immer nur eine Position zu unterstützen. Dies würde dazu führen, dass die Organisation keine Aufträge mehr bekommt und dass sie von anderen Adressaten nicht mehr gehört wird.

Die inhaltliche Qualität der Beratung der Organisation kann nach Ansicht des Beraters nicht durch stärkere Orientierung am wissenschaftlichen Diskurs gesichert werden, weil dieser Diskurs viel zu abstrakt ist. In seinem Fachgebiet würden Theoriedebatten über mathematische Modelle geführt, die für die Erarbeitung der Lösungen für politische Probleme nutzlos seien. Der Berater geht noch weiter und behauptet, dass es mit diesen Modellen möglich ist, Wertentscheidungen auf denen die Empfehlungen basieren zu verdecken, indem sie als mathematische Ableitungen eingeführt werden. In der Beratung sollten nun aber nach seiner Ansicht genau diese Wertentscheidungen kenntlich gemacht werden. Nur so sei eine Politikberatung möglich, die von den Adressaten beachtet und nachgefragt wird. Diese Art der Beratung macht deutlich, auf welchen Annahmen die Vorschläge beruhen und stellt unterschiedliche Optionen dar. Die Wahl der Vorschläge überlässt diese Beratung den Beratenen, aber erreicht, dass die Auswahl kompetent getroffen werden kann.

Diesem Beratungsideal widerspricht allerdings, dass der Berater seine Leistung vor allem in dem Entwickeln der Lösungen für politische Probleme und der Vermittlung dieser an die Adressaten sieht. Er sieht seine Leistung nicht darin, die Lösungen mit den Beratenen zusammen zu erarbeiten. Weiterhin nimmt er in Anspruch, selbst beurteilen zu können, welche Vorschläge geeignet sind, die Probleme zu lösen. Das Hauptproblem stellt die Vermittlung der Lösungen dar. Diese Art der Beratung wäre eine Beratung, die eine Tendenz hätte, den Adressaten zu bevormunden.

Die Spannung zwischen diesen beiden Beratungsidealen ist durch die Organisation zu erklären, bei der der Berater beschäftigt ist. Diese ist nicht nur der Beratung verpflichtet, sondern auch der Beförderung eines allgemeinen gesellschaftlichen Wertes. Diese Verpflichtung muss in der Vergangenheit der Organisation zwar noch stärker gewesen sein und hat in jüngster Zeit etwas abgenommen, aber ist noch vorhanden.

Der Berater hat also die Aufgabe, Vorschläge zu machen, die der Wertorientierung folgen, und möchte gleichzeitig »ernsthafte« Politikbe-

beratung betreiben. Diese »ernsthafte« Beratung hat seiner Ansicht nach zum Ziel, gute Lösungen zu entwickeln, die von den Adressaten angenommen und nachgefragt werden. Sein Weg diese Spannung auszuhalten, ist die Wahrung der Unabhängigkeit, indem die Organisation sich zwar der Wertorientierung verschreibt, aber unabhängig von konkreten politischen Positionen bleibt. Der Berater stilisiert sich als offen für Kontakte zu allen Seiten einer politischen Arena.

Weiterhin erlaubt ihm die Forderung Wertentscheidungen transparent zu machen, die Anteile einer Beratung, die auch Werten verpflichtet ist, mit seinem Beratungsideal zu verbinden, indem sie die Wertbindung transparent macht und damit die Entscheidung, welchen Wertentscheidungen gefolgt wird, dem Beratenen überlässt. Dies heilt gleichsam die tendenzielle Bevormundung der Adressaten.

Der Berater unterstellt also ein Idealbild von Beratung, das unabhängig, problemlösende Beratung und Wertbindung verbindet. Er sieht es als Aufgabe von Beratung an, Lösungen für sachliche Probleme zu entwickeln, wie seine positive Charakterisierung der Beratung zeigt, bei der hohe Unsicherheiten bezüglich des Wissens und der politischen Möglichkeiten bestanden. Hier hatte er wegen der Unsicherheit der Beratenen die Freiheit, etwas zu bewirken.

Dass der Berater wie selbstverständlich unterstellt, dass es seine Aufgabe ist, die Lösungen selbstständig und nicht mit den Beratenen zusammen zu entwickeln, weist zudem daraufhin, dass es ihm bei Beratung um die Entwicklung einer passenden Lösung eines Problems geht, die dann an die Politiker vermittelt werden muss. Diese Sichtweise ist durch die Wertbindung bedingt. Die Beratung des Beraters soll auch helfen, Lösungen zu entwickeln und zu vermitteln, die den Wert befördern. Diese Wertbindung wird von dem Berater trotzdem als ein Problem gesehen, was die Ausführungen zur Unabhängigkeit der Beratung und die Forderung, Wertentscheidungen nicht zu verstecken, zeigen. Dahinter steht im Endeffekt als Ideal ein Modell unabhängiger und unparteiischer Beratung, die nur dem Sachproblem verbunden ist.

Von diesem Ideal abzuweichen, gestattet sich der Berater, weil er dies offen legt und so behaupten kann, die Wertentscheidung liege letztlich doch beim Beratenen. Zudem betont er, dass im politischen Prozess die Vorschläge immer noch verändert werden. Daher besteht keine Gefahr, dass wertgebundene Beratung zu stark politische Entscheidungen beeinflusst.

AUSZÜGE AUS DER ANALYSE

Nun werden im Folgenden Auszüge aus der Analyse des Interviews wiedergegeben, um dem Leser die Möglichkeit zu geben, die Erarbeitung der Ergebnisse teilweise nachzuvollziehen. Der Auszug der Analyse setzt damit ein, dass der Interviewee anfängt, über seine Beratungspraxis zu berichten. Vorher wurde versucht, die Interviewsituation einzurichten, was nicht richtig gelang. Dieser Teil wird hier ausgelassen, da in ihm Beratungspraxis des Interviewee noch nicht thematisch war. Der Interviewee wurde vor dieser Sequenz gefragt, ob eine Einschätzung des Interviewers richtig ist. Dessen Einschätzung ordnete die Beratungstätigkeit des Beraters in einem Fall als wissenschaftliche Politikberatung ein. Die Beratung, die innerhalb und durch die Enquete-Kommissionen geleistet wurde, in denen der Berater ebenfalls tätig war, sieht der Interviewer demgegenüber nicht als wissenschaftliche Beratung an. Es war vor dem Interview bekannt, in welchen Bereichen der Wissenschaftler hauptsächlich beraten hat. Der Berater antwortet nun auf diese Einschätzung:

B: »Ich würde auch die Enquete-Kommission als wissenschaftliche Politikberatung bezeichnen. ...«⁶

Der Berater widerspricht hier der Charakterisierung wissenschaftlicher Politikberatung, die der Interviewer gerade angeführt hat. Er tut dies ziemlich direkt und es ist zu erwarten, dass er dies erläutert, da die Ablehnung einer Aussage immer Begründungen benötigt, wenn sie nicht zu leicht zu Konflikten führen soll. Wenn die Ablehnung begründet wird, kann über sie weiter sachlich kommuniziert werden. Wenn eine Aussage ohne Begründung abgelehnt wird, kann dies leicht als Provokation aufgefasst werden.

Nun ist zu erschließen, mit welchem Verständnis auch eine Enquete-Kommission als wissenschaftliche Politikberatung eingeordnet werden kann. Einmal ist es möglich, auch Enquete-Kommissionen als wissenschaftliche Politikberatung zu sehen, wenn als ein Kriterium die Wissensgrundlage herangezogen und davon ausgegangen wird, dass wissenschaftliches Wissen die Grundlage der Beratung bleibt, obwohl Politiker

6 Die Transkripte der Interviews wurden von unterschiedlichen Personen nach unterschiedlichen Regeln angefertigt. Um nicht eine zusätzliche Interpretationsinstanz zu produzieren, wurden sie vom Autor nicht mehr überarbeitet. Daher sind sie, was die Zeichensetzung, sonstige Rechtschreibung und Transkriptionsregeln angeht, von unterschiedlicher Qualität.

an der Beratung mitarbeiten. Diese Sichtweise würde dann relativ viele unterschiedliche Fälle der Politikberatung als wissenschaftlich ansehen, weil beispielsweise auch in der strategischen Kommunikationsberatung für Wahlkämpfe wissenschaftliches Wissen und Methoden benutzt werden, um Einstellungen der Wähler zu messen. Auch die Politikberater, die die Interessen von Unternehmen vertreten, nutzen hin und wieder wissenschaftliches Wissen. Weiterhin wird auch wissenschaftliches Wissen über den Politikprozess oder die Wirkung von unterschiedlichen Kommunikationsformen benutzt.

Viele beratende Wissenschaftler würden diese Form der Politikberatung allerdings nicht als wissenschaftlich bezeichnen. Solch ein Verständnis der wissenschaftlichen Politikberatung kann mit dem Argument abgelehnt werden, dass bei der wissenschaftlichen Beratung das wissenschaftliche Wissen nicht als Instrument genutzt wird, sondern das Phänomen, das das wissenschaftliche Wissen beschreibt, steht im Zentrum der Beratung. Bei so einem Verständnis geht es in der wissenschaftlichen Beratung nicht darum, Strategien für die Politiker zu entwerfen oder Überzeugungen der Politiker zu ändern, sondern es geht darum, die wissenschaftliche Sichtweise von politischen Problemen den Politikern zu vermitteln und darauf aufbauend Problemlösungen zu finden. Es bleibt abzuwarten, wie sich der Interviewee hier positioniert.

Ein weiteres Verständnis kann ebenfalls die Enquete-Kommissionen als wissenschaftliche Politikberatung ansehen. Dieses müsste unterstellen, dass intern in den Gremien Politiker von den Wissenschaftlern beraten werden und dies als wissenschaftliche Beratung ansehen. Bei den internen Interaktionen des Gremiums werden die Politiker beraten. Es ist zu erwarten, dass der wissenschaftliche Berater im Folgenden eines dieser Verständnisse präsentieren wird. Er fährt fort:

B: »... Ich habe deswegen diese beiden Sachen eben vorgeschlagen, weil die Settings extrem unterschiedlich sind ...«

Hier widerspricht der Interviewee dem vom Interviewers hervorgerufen Eindruck, dass der Interviewer oder die Arbeitsgruppe die beiden Beratungsbereiche ausgewählt hat. Er hat sie vorgeschlagen und hat dies mit einem Grund getan. Der Berater reklamiert also hier die Deutungshoheit über seinen Bereich für sich und lässt die Beobachtungen des Interviewers nicht gelten. Er positioniert sich als der Experte, der sein Feld kennt und abschätzen kann, was gute Beispiele für die wissenschaftliche Politikberatung sind. Als Kontextinformation sei angeführt, dass Vorgespräche mit dem Berater geführt wurden, in denen die beiden Themen

abgesprochen wurden. Dies scheint dem Interviewer nicht bekannt gewesen zu sein oder er hatte es vergessen.

Für die Fallfrage ist hier nicht viel vorhanden. Die beiden Fälle von Politikberatung seien sehr unterschiedlich, was zumindest die Beobachtung der Unterschiedlichkeit des Interviewers bestätigt. Wenn es starke Unterschiede gibt und trotzdem laut dem Berater in beiden Fällen von wissenschaftlicher Politikberatung gesprochen werden kann, muss es abstrakte Kriterien geben, die beides als wissenschaftliche Beratung erkennen lassen.

Die Unterschiede liegen nun in den »Settings«. Dieser Begriff kann als Rahmen oder Setzung übersetzt werden. Es sind also die Umstände, unter denen Beratung stattfindet, gemeint. Wenn diese sehr differieren und es trotzdem Gemeinsamkeiten gibt, die eine Praxis als wissenschaftliche Beratung erkennbar machen, muss ein Verständnis von wissenschaftlicher Politikberatung unterstellt werden, das unabhängig von den Settings ist. Es ist jetzt zu erwarten, dass der Berater erläutert, wie dieses Verständnis aussieht und was die Settings charakterisiert.

B: »... Sie haben bei solchen Vorhaben die Einführung neuer, völlig neuer politischer Instrumente, ...«

Es ist hier noch nicht einzuschätzen, mit welchem von beiden Fällen der wissenschaftlichen Politikberatung der Interviewee anfängt. Er spricht von Vorhaben, die entweder im Einführen neuer politischer Instrumente bestehen oder die von der Einführung solcher Instrumente begleitet sind. Beide Bedeutungen sind noch möglich. Es geht also um Vorhaben, bei denen etwas geschehen soll, das neu ist, wo also noch keine Erfahrungen vorliegen. Hier sollen politische Instrumente eingeführt werden, die noch nicht getestet sind, was impliziert, dass auch noch nicht durch Erfahrung bekannt ist, wie sie wirken. Es besteht also Unwissen und Unsicherheit über die Wirkung von neuen Instrumenten. Dies scheint in dem einen Fall der wissenschaftlichen Beratung die Ausgangssituation zu sein. Der Berater fährt fort:

B: »... wo sie letztendlich vom umwelt-ökonomischen Lehrbuch kommen und in der bitteren Realität der Verteilungskämpfe enden, ...«

Das »sie« kann hier als »man« verstanden werden. Der Berater meint sich damit selbst. Die Wahl einer derartige Ausdrucksweise muss hier nicht näher analysiert werden. Er »kommt« nun bei seiner Beratung vom »umwelt-ökonomischen Lehrbuch«. Ein Lehrbuch gibt es unter anderem in der akademischen Ausbildung, um Studierenden den Einstieg in

ein Fach zu erleichtern, indem die Grundlagen eines Faches verständlich dargestellt werden. Die Kenntnisse dieser Grundlagen werden oft für die weiteren Studien vorausgesetzt. Auch der Interviewee hat anscheinend so ein Buch zur Kenntnis genommen und von diesem »kommt« er nun. Dies könnte bedeuten, dass er dieses Lehrbuch als seine Wissensgrundlage für seine Beratung benutzt, oder aber er drückt damit aus, dass die neuen politischen Instrumente aus dem ökonomischen Lehrbuch stammen, weil sie letztlich auf den dort präsentierten Annahmen basieren.

In beiden Versionen der Interpretation bildet das Lehrbuch die Wissensgrundlage. Die Wissensgrundlage ist also wissenschaftlich und eher abstrakt, da in der Ökonomie oft mit mathematischen Modellen gearbeitet wird. Allerdings ist es kein Wissen von der Forschungsfront. Solch ein Wissen findet man nicht in Lehrbüchern, sondern kanonisiertes Wissen, das die Grundlage eines Faches bildet. Die Wissensgrundlage ist hier also nicht unsicher, wie in anderen Fällen wissenschaftlicher Beratung. Es ist jetzt, wie gesagt, nicht klar, ob bei der Einführung der neuen Instrumente mit dem Wissen beraten wird, oder die Instrumente selbst mit dem Wissen entwickelt wurden.

Der Berater sagt nun, dass er in der »bitteren Realität« der Verteilungskämpfe endet. »Bittere Realität« wird als Formulierung benutzt, wenn angedeutet werden soll, dass eine Situation nicht so ist, wie jemand sie sich vorgestellt hat. Vor allem wird damit markiert, dass die Vorstellungen Illusionen beinhalteten oder etwas naiv waren. Die Realität ist vor allem dann bitter, wenn sie nicht so positiv ist, wie sie vorgestellt wurde. So ist hier die Einführung von neuen politischen Instrumenten nicht von den ökonomischen Modellen und vielleicht Fragen nach deren Wirkung geprägt, sondern von Verteilungskämpfen. In diesen »endet« der Berater.

Der Berater beschreibt hier also einen Weg von wissenschaftlichem Wissen hin zu Verteilungskämpfen. In diesem Politikfeld gab es etwas zu verteilen, was sehr begehrt war, denn ansonsten müsste nicht der Begriff Kampf hinzugefügt werden. Es wäre auch möglich gewesen Verteilungsstreit als Begriff zu wählen, aber der Berater wählt Verteilungskampf.

Nun stellt sich die Frage, wieso der Berater sagt, dass er dort endet. Er wird als Berater wahrscheinlich nicht an den Verteilungsauseinandersetzungen beteiligt gewesen sein. Er kann also nicht meinen, dass er selbst als Person in den Verteilungskämpfen steht. Die Aussage kann aber bedeuten, dass der Berater sich inmitten politischer Debatten wieder findet, an denen unterschiedlichste Interessenvertreter teilnehmen, die die besagten Verteilungskämpfe austragen. Diese Debatten sind nicht mehr vom Wissen des ökonomischen Lehrbuchs geprägt, sondern

von den artikulierten Interessen der Beteiligten und den politischen Positionen der politischen Personen und Organisationen.

Der Berater stellt seine Rolle in diesem Fall der wissenschaftlichen Beratung so dar, dass er mit seinem abstrakten Wissen in ein Feld kommt, in dem die Debatten sich an den Interessen und Vorstellungen der beteiligten Akteure orientieren und nicht an Wissen. Warum bezeichnet er diese Verteilungskämpfe nun als bittere Realität? Welche illusionären Vorstellungen sollen damit als ebensolche charakterisiert werden? Dies wird hier nicht gesagt. Es lässt sich aber vermuten, dass es die Vorstellung ist, dass sich die Akteure an dem wissenschaftlichen Wissen orientieren.

Da es hier um die Rolle von wissenschaftlichen Beratern geht, könnte der Berater die Vorstellung indirekt als falsch oder naiv darstellen, dass wissenschaftliche Berater und ihr Rat in derartiger Beratung einen großen Einfluss haben. Die bittere Realität ist dann die, dass der Kampf um die Verteilung und nicht der Rat des Beraters das politische Geschehen bestimmt.

Eine erste These zu dem Bild, das der Berater von sich zeichnet, ist also, das er ein Berater ist, der sich keine Illusionen über seine Wirkungen in der Realität der Politik macht. Diese Bild unterstellt aber, dass es Vorstellungen über wissenschaftliche Beratung gibt, die davon ausgehen, dass mehr Einfluss der wissenschaftlichen Berater besteht oder bestehen sollte. Dieses ist eine Vermutung, die sich im Folgenden noch bestätigen muss. Der Berater fährt nun fort:

B: »... haben sie in einem sehr viel größeren Ausmaß sozusagen auf wissenschaftliche Erkenntnisse, auf wissenschaftliche Arbeiten, aber auch auf wissenschaftliche Methoden zurück zu greifen, ...«

Wenn der Berater also mit dem Lehrbuchwissen in den Verteilungskämpfen endet, hat er in großem Ausmaß auf wissenschaftliches Wissen zurückzugreifen. Der Berater berät somit nicht nur mit dem Lehrbuch, sondern zieht noch mehr wissenschaftliches Wissen heran. Jetzt liegt die Interpretation nahe, dass die neuen politischen Instrumente mit dem ökonomischen Lehrbuch entwickelt wurden. Damit fängt die Debatte gleichsam an und es kommt dann zu den Debatten, in denen Verteilungskämpfe ausgetragen werden. In diesen Debatten findet sich der wissenschaftliche Berater wieder und muss hier auf wissenschaftliches Wissen zurückgreifen.

Nun stellt sich die Frage, ob der Berater mehr auf wissenschaftliches Wissen zurückgreifen muss, weil es sich um neue politische Instrumente handelt über die noch kein Wissen besteht, oder weil er ohne dieses

Wissen in den Verteilungskämpfen nicht bestehen könnte. Eine weitere Lesart ist auch möglich. Diese würde das bisher vom Berater gesagte so interpretieren, dass er hier beschreibt, wie neue Ideen für politische Entscheidungen mittels abstraktem Wissen gebildet werden und diese dann auf Interessen in den politischen Debatten treffen und mit diesen vereinbart werden müssen. Dafür ist wissenschaftliches Wissen in hohem Maße wichtig und zu nutzen.

Diese dritte Lesart kann die beiden anderen folgendermaßen in sich aufnehmen: Es gibt ein Wissensproblem, weil mit den neuen Instrumenten noch keine Erfahrungen bestehen, und es gibt das Problem, dass in der politischen Debatte diese Instrumente umstritten sind. Für das Wissensproblem und die Anpassung der Instrumente an die Interessen der Akteure, die die Verteilungskämpfe dominieren, sowie damit der Wissenschaftler in diesen Debatten bestehen kann, ist wissenschaftliches Wissen zu nutzen. Welche Lesart nun zutreffend ist, muss das Folgende zeigen.

B: »... da haben sie viel größere Freiheitsgrade. ...«

In dieser Sequenz sagt der Berater, dass er Freiheiten hat, die er woanders nicht hat. War es vorher noch notwendig, auf wissenschaftliches Wissen zurückzugreifen, ist es nun eine Freiheit dies zu tun. Freiheiten zu haben, bedeutet, dass man etwas aus eigenem Antrieb tun kann, ohne dabei gehindert zu werden. Hier ist es die Freiheit Wissen einzubringen. Dies steht in Spannung zur vorherigen Aussage, dass es notwendig ist Wissen einzubringen.

Diese Spannung lässt sich auflösen, wenn davon ausgegangen wird, dass der Berater ein Problem beschreibt, das dadurch entsteht, dass neue politische Instrumente eingeführt werden sollen und diese in den Debatten stark verändert werden, so dass möglicherweise die Wirkung der Instrumente nicht mehr gegeben ist. Hier Instrumente zu entwickeln, die wie erwünscht wirken und auch in den Debatten Bestand haben, erfordert wissenschaftliches Wissen. Dies ist aber für den wissenschaftlichen Berater eine Chance sein Wissen so einzubringen, dass es angenommen wird und somit wirkt. Damit ist die gerade angeführte dritte Lesart die wahrscheinlichste.

Da er die Chance, Wissen einzubringen, als Freiheiten bezeichnet, könnte weiterhin unterstellt werden, dass er es positiv sieht, dass ihm überlassen bleibt, welches Wissen er einbringt, weil er so einbringen kann, was er für richtig hält. Aber diese Interpretation geht hier vielleicht noch zu weit. Festzuhalten bleibt, dass mit dieser Sequenz das Einbringen von wissenschaftlichem Wissen als ein Auftrag oder viel-

leicht sogar Mission des Beraters markiert wird, die oft eingeschränkt wird, aber in diesem Beratungsfall durch das große Ausmaß an Unwissen und Unsicherheit möglich war. Nun müssten Aussagen über den anderen Fall folgen, bei denen die Freiheitsgrade nicht so groß sind.

B: »... In der Enquete-Kommission ist die Situation komplett anders. ...«

Er spricht nun in der Tat den anderen Fall an. Hier muss nun nicht versucht werden zu erschließen, was eine Enquete-Kommission ist. Was an ihr wichtig ist, wird aus dem Interview abzulesen sein. Er sagt nun allerdings »in der Enquete-Kommission« und beginnt nicht, dass Verhältnis der Kommission zu ihrem Adressaten zu thematisieren. Es kann daher vermutet werden, dass er eher die Wirkung des Beraters in diesem Gremium thematisiert. Dies liegt auch nahe, weil er vorher von Freiheitsgraden sprach und nun könnten Ausführungen über die Freiheitsgrade des Beraters in diesem Gremium befolgen. Dies bedeutet, dass er die interne Kommunikation in dem Gremium als wissenschaftliche Politikberatung ansieht. Die Politiker in der Kommission werden von Wissenschaftlern beraten. Nun müssten Ausführungen darüber folgen, inwieweit sich die Arbeit in der Kommission von dem anderen Fall von Beratung unterscheidet.

B: »... Sie sind von vornherein in einem hoch politischen Setting, ...«

Diese Äußerung impliziert, dass in dem anderen Fall der Beratung anscheinend noch eine Möglichkeit bestand, ohne Einflüsse aus politischen Settings zu beraten. Dies ist anscheinend in der Enquete-Kommission nicht möglich. Was könnte nun »hoch politisch« bedeuten? Bei Politik geht es unter demokratischen Verhältnissen darum, Entscheidungen zu treffen, um Verhalten von Bürgern zu beeinflussen. Um dies zu erreichen, müssen Wahlen gewonnen werden, damit Ämter in den Staatsorganisationen besetzt werden können und mit Mehrheiten Gesetze im Parlament verabschiedet werden können. Die Minderheit im Parlament versucht, die Mehrheit ständig zu kritisieren, damit sie selbst als die bessere Alternative dasteht und bei der nächsten Wahl die Mehrheit gewinnt. Dies hat zur Folge, dass in politischer Kommunikation ständig mit darauf geachtet wird, ob die Entscheidungen Wahlchancen erhöhen oder mindern.

Die Aussage, dass eine Enquete-Kommission ein hoch politisches Setting ist, bedeutet somit, dass diese Beobachtungsweise auch hier und zwar ziemlich stark mitläuft. Dieses Setting wird nun von dem Berater als hinderlich für das Ziel angesehen, frei wissenschaftliches Wissen

einzubringen. Diese Lesart ergibt sich, wenn unterstellt wird, dass die Differenz zwischen beiden Fällen gerade in den »Freiheitsgraden« besteht. Bis hier liegt es nahe, dies anzunehmen, weil es noch keine andere Aussage gab, die erläuterte, in welchen Hinsichten die Differenzen bestehen. Der Berater fährt nun fort:

B: »... sozusagen in einem Setting, was darauf, natürlich darauf angewiesen ist, dass es gerade in solchen unübersichtlichen Feldern wie die Energiepolitik, die ja sehr politisiert ist, andererseits sehr unscharf geworden ist in den letzten Jahren, diese Liberalisierung, Globalisierungsdebatte, da springt ja vieles hoch, auch Klimaschutz spielt da eine große Rolle, wo wissenschaftliche Inputs natürlich eine große Rolle spielen, ...«

Das Setting ist laut dem Berater auf etwas angewiesen, was gerade in dem unübersichtlichen Feld Energiepolitik nötig ist. Was dies ist, sagt der Berater aber nicht, weil er sich in der Charakterisierung des Politikfeldes Energiepolitik verliert. Er endet in dieser Sequenz beim Klimaschutz, bei dem nach seiner Ansicht wissenschaftliche Inputs eine große Rolle spielen. Auf der einen Seite scheint der Berater, das, worauf das Setting angewiesen ist, einfach auszulassen. Aber andererseits könnten dies die wissenschaftlichen Inputs sein, die der Sprecher zwar bezogen auf die Klimapolitik anführt, die sich aber auch auf den Anfang dieser Sequenz beziehen könnten. Die wissenschaftlichen Inputs spielen dann in solchen unübersichtlichen Feldern wie der Energiepolitik eine große Rolle.

Dass diese Aussage aber nicht gelingt, könnte darauf hinweisen, dass es ihm wichtiger ist, den Umstand zu betonen, dass das Feld politisiert ist. Man könnte auch sagen, dass der Berater die Rolle der Wissenschaft angesichts der politischen Einflüsse in solchen Gremien vergisst, spiegelt den Umstand wieder, dass Wissenschaft hier nur eine sehr beschränkte Rolle spielt. Zumindest kann angenommen werden, dass dies eine Sichtweise ist, die der Berater präsentiert und den Umstand, dass er vergisst, die Rolle der Wissenschaft sprachlich zu nennen, ist eine Folge dieser Sichtweise.

Was ist nun hier mit »politisiert« gemeint? Auch hier müsste gemeint sein, dass in diesem Feld immer die unterschiedliche Kommunikation daraufhin beobachtet wird, ob sie die jeweiligen Wahlchancen erhöhen oder verschlechtern. Dieses gilt auch, wenn an Politikfelder gedacht wird, in denen Unternehmen oder Unternehmerverbände aber auch NGOs versuchen, ihre Ziele durchzusetzen. Was in der Energiepolitik der Fall sein dürfte.

Die Berücksichtigung der Interessen von Unternehmen durch Politiker in manchen Feldern kann ebenfalls auf die Beobachtung der Kommunikation hinsichtlich der Wahlchancen zurückgeführt werden. Zum einen gibt es Parteien und deren Vertreter, die eine unternehmensfreundliche Politik zu ihrem Ziel machen, weil sie der Meinung sind, dies würde für das Gemeinwohl besser sein und diese Parteien sind genau wegen dieser Ziele gewählt worden, beziehungsweise nehmen dies an, wenn sie gewählt werden. Zum anderen wird auf Interessen von Unternehmen Rücksicht genommen, weil diese glaubhaft machen können, dass Politik, die dies nicht tut, den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen und damit Steuereinnahmen und Arbeitsplätze gefährdet. Dies wiederum könnte dann den Politikern angelastet werden und deren Wiederwahl gefährden.

NGOs auf der anderen Seite kämpfen für bestimmte Ziele und können glaubhaft machen, dass die Nichterreichung der Ziele schädlich für das Gemeinwohl wäre oder einem allgemeinen Wert widersprechen würde. Wenn dies die Politiker überzeugt, können sie auf die NGOs hören und hoffen, dass die Anhänger der NGOs und Wähler, die mit den Zielen der NGOs sympathisieren, sie wählen. Bei der Energiepolitik gibt es große Unternehmen, die solchen Einfluss haben könnten, weil sie sehr viele Mitarbeiter beschäftigen. Es gibt aber auch Parteien und NGOs, die z. B. die Gefahren der Atomenergie thematisieren. Es ist davon auszugehen, dass der Berater auch diese Organisationen und deren Beteiligung an der politischen Kommunikation in diesem Feld meint, wenn er von politisiert spricht.

Es ist aber nicht klar, was die Charakterisierung als politisiert für das Politikfeld für Folgen hat, die auch den Berater betreffen. Eine Vermutung wäre, dass sich in dem Feld kaum Gelegenheit für Kommunikation ohne die Beobachtung der Wahlchancen ergibt und damit auch kaum Kommunikation ohne Beobachtung hinsichtlich der Berücksichtigung von Interessen möglich ist. Dies könnte zur Folge haben, dass es dem Berater nicht mehr gelingt, Vorschläge zu machen und zu diskutieren, ohne dass sie sofort kritisiert werden und Widerstände artikuliert werden. Oder er will ausdrücken, dass es in diesem Politikfeld so viele Akteure gibt, dass es schwer ist, sich Gehör zu verschaffen. Dies würde zu der Charakterisierung des Politikfeldes als unscharf und kompliziert passen, die er anschließt. Es geht nicht mehr nur um einen alten Kern, der wahrscheinlich die Sicherstellung der Energieversorgung gewesen sein dürfte, sondern es geht noch um anderes wie Liberalisierung, Globalisierung und Klimaschutz.

Andererseits ist dieses Feld auf etwas angewiesen und es wurde vermutet, dass dies wissenschaftliche Inputs sind. Es stellt sich die Fra-

ge, ob dies ausdrücken soll, dass in solchen Feldern, die kompliziert und politisiert sind, wissenschaftliche Beratung notwendig ist. Oder ist ausgesagt, dass gerade die Kompliziertheit und Unschärfe wissenschaftliche Beratung erfordert? Der Berater könnte aber auch ausdrücken wollen, dass im Politikfeld wissenschaftliche Inputs sehr wichtig sind, es aber eben schwer ist, sie einzubringen. Es ist sinnvoll weiter zu gehen, um zu ermitteln, welche Lesart zutreffend ist.

B: »... wo auch ihr Fenster, in dem sie sich bewegen können, in einer ganz anderen Art und Weise eingegrenzt ist, weil es von vornherein eine politisch gesetzte Veranstaltung ist, ...«

Hier kehrt der Sprecher thematisch wieder zur Kommission zurück. Dies ist anzunehmen, weil er von Veranstaltung spricht. Bei dieser kann er sich nur ganz begrenzt bewegen. Dies dürfte im übertragenen Sinne gemeint sein. Es ist also bei diesen Veranstaltungen nicht möglich, sich so frei zu verhalten, wie es im ersten Fall möglich war. Dies ist der Fall, weil es eine politisch gesetzte Veranstaltung ist. Dies dürfte bedeuten, dass die anwesenden Politiker die Regeln der Kommission bestimmen und nicht die wissenschaftlichen Berater. Dies spricht eher für die gerade vorgestellte dritte Lesart der vorangegangenen Sequenz. Der Berater drückt aus, dass das Politikfeld sehr kompliziert ist und wissenschaftlicher Inputs bedarf, es aber für ihn, aufgrund der Politisierung des Politikfeldes und den begrenzten Möglichkeiten, das Verhalten in der Kommission frei zu wählen, schwierig ist sich einzubringen. Er sagt aber wiederum nicht, was er einbringen will. Sind es seine Empfehlungen? Sind es wissenschaftliche Inputs? Dies bleibt unklar. Auch ist unklar, welcher Art die Grenzen sind. Sind es einfach Redezeiten oder sind es auch inhaltliche Grenzen? Vielleicht lässt das Folgende zu, dies zu klären:

B: »... wo es auch Gruppierungen gibt, und wo sie auch sozusagen letztendlich nur die Begleitungsrolle in einer sehr üblichen politischen Auseinandersetzung spielen. ...«

In diesen Kommissionen gibt es also auch Gruppierungen. Damit könnte gemeint sein, dass es hier, wie im normalen politischen Prozess, Meinungen gibt, die von einer Gruppe vertreten werden. Diese Lesart legt der weitere Verlauf der Sequenz nahe. In dieser sagt der Berater, dass es sich letztendlich bei dem Geschehen in einer Enquete-Kommission ebenfalls um eine politische Auseinandersetzung handele, die nur von Wissenschaftlern begleitet wird. Der Umstand, dass der Berater dies so

sieht, bedeutet, dass er die Enquete-Kommission insgesamt nicht als wissenschaftliche Politikberatung sieht, sondern als eine politische Auseinandersetzung. Vorher hat er aber Enquete-Kommissionen als wissenschaftliche Politikberatung bezeichnet. Er kann dann nur die Rolle der Wissenschaftler, die die politischen Auseinandersetzungen begleiten, als wissenschaftliche Politikberatung einordnen.

Der Interviewe bezeichnet Enquete-Kommissionen also als eine Form der Beratung, die nur stark eingeschränkt vollzogen werden kann, weil die politische Auseinandersetzung hier dominiert. Bei dem anderen Fall der Beratung ist dies deshalb anders, weil große Unsicherheiten in der Wissensbasis bestehen und Bedarf an guten Ideen, die auch in den politischen Debatten bestehen können, vorhanden ist.

Der Umstand, dass der Berater das Ausmaß der Freiheit, eigene »Inputs« zu liefern, zum Maßstab des Vergleichs von Fällen wissenschaftlicher Politikberatung macht, kann nun als Hinweis darauf interpretiert werden, dass der Berater genau dies als Aufgabe der wissenschaftlichen Beratung sieht. Das ist der Kern der Beratung, der von den unterschiedlichen Settings in unterschiedlichem Maß zugelassen wird. Die Mission des Beraters ist, die politischen Akteure mit auf wissenschaftlichem Wissen basierenden Lösungen von Problemen zu versorgen.

Da er diese Aufgabe bis hierher nicht expliziert, kann angenommen werden, dass er diese Aufgabe als allgemein geltende Ansicht unterstellt. Sie kann also als ein Teil seines Verständnisses der Politikberatung interpretiert werden. Am weiteren Interviewprotokoll muss nun untersucht werden, ob er solch einer Aufgabe der wissenschaftlichen Politikberatung widerspricht, oder eine andere Ansicht zur Aufgabe der wissenschaftlichen Beratung äußert.

Außerdem ist noch nicht gesichert, dass der Berater es wirklich als seine Aufgabe ansieht, unparteiisch Lösungen zu entwickeln. Eventuell sieht er es als seine Mission an, bestimmte Sichtweise und darauf basierende Lösungen anzubieten und er achtet darauf, wann er dazu Gelegenheit hat und wann nicht. Weiterhin stellt sich der Berater als einer dar, der sich keine Illusionen über seine Wirkung macht und seine Adressaten sowie die »Settings«, in denen er berät, gut einschätzen kann. Der Berater fährt fort:

B: »... Von daher finde ich es sozusagen zwei ganz unterschiedliche Dinge, wo es ein paar Gemeinsamkeiten gibt, aber eben auch viele Unterschiede.«

Dieser Zusatz betont nun noch einmal die Unterschiede der beiden Fälle und behauptet, dass es aber ein paar Gemeinsamkeiten gibt. Es ist nun nicht bekannt und aus dem vorhergehenden nicht zu erschließen, was die

Gemeinsamkeiten beider Fälle sind, abgesehen von dem Umstand, dass der Berater seinen Auftrag in beiden Gremien als gleich sieht. Der Berater schließt mir dieser Sequenz seine Ausführung ab und einer der Interviewer stellt eine Frage:

I2: »Und die Gemeinsamkeiten wären?«

Diese Nachfrage ist verständlich, denn Gemeinsamkeiten wurden ja noch nicht erwähnt und daher fragt der Interviewer nach. Die Antwort des Beraters fängt an mit:

B: »Die Gemeinsamkeiten sind, dass sie letztendlich in so einer Debatte nur bestehen können, wenn sie sozusagen ein Mindestmaß an doch Unabhängigkeit reinbringen. ...«

Diese Aussage drückt aus, was oben schon vermutet wurde, nämlich dass der Berater beklagt, dass es manchmal für ihn nicht leicht ist, in den Debatten gehört zu werden. Allerdings geht es darum, in den Debatten zu bestehen. Dieses »bestehen« weist nun eher daraufhin, dass es darum geht, den eigenen Punkt oder die eigenen Idee in einer Debatte zu Gehör zu bringen und auch andere von diesem Standpunkt zu überzeugen. Dies kann so gelesen werden, dass der Berater für seine Empfehlungen wirbt, was in einem gewissen Maße bei Beratung notwendig ist, da manchmal Sichtweisen geändert werden müssen.

Es darf aber nach dem, was hier über Beratung gesagt wurde, nicht dazu kommen, dass für Lösungen einfach nur geworben wird, ohne darauf zu achten, dass es um die Wiederherstellung der autonomen Entscheidungsfähigkeit des Beratenen geht. Diese wird nicht dadurch erhöht, dass ihm eine Lösung verordnet und rhetorisch oder strategisch geschickt vermittelt wird. Hier könnte also der Verdacht entstehen, der Berater will doch bestimmte Lösungen, die er für gut hält, einfach nur den politischen Akteuren vermitteln.

Andererseits könnte sich »bestehen« auch auf die Aufrechterhaltung von Glaubhaftigkeit beziehen. Der Berater muss darauf achten, dass seine Lösungen und Vorschläge als auf überlegenem Wissen basierend und von dem Bestreben motiviert, eine nach explizierbaren Kriterien gute Option zu finden, beobachtet werden. Dies drückt er mit der Aussage aus, dass er unabhängig erscheinen muss.

Warum verwendet er hier aber den Ausdruck Mindestmaß und nicht Höchstmaß? Es könnte erwarten werden, dass ein wissenschaftlicher Berater sich durch ein Höchstmaß an Unabhängigkeit auszeichnen sollte. Mindestmaß kann der Berater verwenden, wenn er unterstellt, dass es in

jedem Falle nicht möglich ist, völlig unabhängig bei der Produktion von wissenschaftlichem Rat zu bleiben. Dies kann er legitim sagen, wenn er unterstellt, dass es auch bei einem Berater immer Abhängigkeiten gibt. Beispielsweise ist ein Berater von der Organisation abhängig, die ihn beschäftigt, und natürlich im Allgemeinen davon, dass er weiter Beratungsaufträge bekommt, wenn er sich dadurch hauptsächlich finanziert. Um keine reinen Gefälligkeitsgutachten zu liefern, muss sich der Berater von dieser Abhängigkeit frei machen. Außerdem sollte ein Berater nicht Rat geben, der sich daran orientiert, Dritten zu nützen. Auch dies ist nicht immer leicht bei bestehenden Abhängigkeiten. Was genau der Berater meint, muss im Folgenden erschlossen werden:

B: »... Selbst in solchen hoch politisieren Veranstaltungen wie der Enquete-Kommission sind sie sozusagen im Bereich der Politikberatung erledigt, wenn sie sich da einfach nur in irgendeine Koalition einbinden und nachbeten, was von ihnen erforscht wird. ...«

Mit Unabhängigkeit meint der Berater, dass er sich nicht mit einer politischen Gruppe beziehungsweise einem politischen Standpunkt in der Kommission verbünden darf. Der Berater meint also, er muss unabhängig von politischen Standpunkten beraten. Er darf allerdings bei der Beratung nicht einfach versuchen, sein Wissen weiter zu geben. Der Berater fährt fort:

B: »... Sozusagen also sie müssen einen originären Input bieten, der für die Beteiligten, ich sag jetzt mal, einen Mehrwert bringt, die Freiheitsgrade sind da unterschiedlich, aber das ist die unabdingbare Voraussetzung.«

Es geht also um die Produktion eines Beitrags, der nicht nur im Präsentieren von Forschungsergebnissen besteht, sondern diese müssen zu einem fruchtbaren Beitrag für die Beteiligten gemacht werden. Der Ausdruck Mehrwert könnte so interpretiert werden, dass er in der Neuigkeit einer Idee besteht. Die wissenschaftlichen Ergebnisse sind oft schon bekannt und die Meinungen zu einem Problem der Gruppe, auf deren Seite sich der Berater eventuell schlägt, auch. Solch ein Verhalten würde den Politikern nichts bringen. Der Akteur, der so handelt, ist »erledigt«, wie der Berater vorher anmerkte. Dies soll wahrscheinlich heißen: Er verliert die Glaubwürdigkeit und er wird nicht mehr gehört.

Mit den Begriffen der hier entwickelten theoretischen Argumentation gesagt, betont der Berater äußert hier die Aufgabe der Beratung, neue Sichtweisen einzubringen und nicht alte nachzubeten. Die Vermutung, dass der Berater doch eher bestimmte Sichtweisen und darauf basierende

Lösungen vermittelt, kann hier nicht aufrechterhalten werden. Es sei denn, es wird unterstellt, dass der Berater hier seine Praxis bewusst oder unbewusst falsch darstellt. Dafür gibt es aber bis hierher keine Anzeichen. Im Protokoll folgt nun:

I2: »Und unabhängig, also was heißt das? Sie meinen die wissenschaftliche«

Interviewer 2 möchte wissen, was genau unabhängig bedeuten soll. Auch diese Frage ist berechtigt, weil der Berater eher von Unparteilichkeit gesprochen hat. Die Antwort des Beraters fängt an mit:

B: »Sie müssen, es geht ja in der Regel um sozusagen den Stoff der Politik, den sie da einbringen, also ein Stoff mit dem Politik umgehen soll. ...«

Er reagiert hier noch nicht direkt auf die Frage, sondern leitet seine Antwort mit einer Erläuterung ein. Er bleibt thematisch bei dem, was er vorher Input genannt hat. Jetzt nennt er dies den Stoff der Politik. Er kann damit eigentlich nur die einzelnen inhaltlichen Vorschläge meinen, die für eine Entscheidung gesucht und entworfen werden. Diese Inhalte nennt er Stoff. Mit diesem Stoff soll nun die Politik umgehen. Es soll hier nicht mehr zu kleinteilig analysiert werden, und daher wird gleich zur nächsten Sequenz weiter gegangen:

B: »... Das kann ein Problem sein, das kann ein Instrument sein, das kann eine Strategie sein, also sozusagen eine Entwicklungsrichtung jenseits der Instrumentenfrage. ...«

Dieser Stoff wird hier näher spezifiziert. Er kann ein Problem, ein Instrument oder eine Strategie sein. Das womit Politik umgeht, ist also als ein politisches Problem, als Instrument oder als eine allgemeine Strategie bezeichnet. Es ist nun erklärungsbedürftig, warum Berater auch Probleme in die Politik bringen sollen. Von ihnen wird in den meisten Fällen eher erwartet, Vorschläge zu ihrer Lösung zu machen. Schlüssig wird diese Formulierung, wenn der Berater unterstellt, dass Beratung auch die Aufgabe hat, Probleme zu erkennen und transparent zu machen. Allerdings kann dies nicht so weit gehen, dem Beratenen mehr Probleme aufzuzeigen, als er lösen kann. Aber trotzdem könnte es als legitime Aufgabe eines Beraters angesehen werden, über mögliche Probleme aufzuklären.

Der Berater kann aber auch Instrumente entwickeln und er kann Strategien entwickeln. Diese Äußerung lässt sich so lesen, dass es bei der Beratung um die Vermittlung von Lösungen und Konzepten geht,

die der Berater gleichsam selbstständig entwickelt. Davon ausgenommen sind die Strategien, die eher als noch weiter zu bearbeitende Konzepte eingeführt werden, die also noch keine Instrumente sind. Hier nimmt der Berater eine starke Rolle für sich in Anspruch, die einige Aufgaben der beratenen Akteure mit übernimmt. Dies steht in einer Spannung zu den eher zurückhaltenden Äußerungen am Anfang.

An dieser Stelle scheint der Berater sich selbst doch stärkeren Einfluss zuzugestehen. Dies steht im Gegensatz zu den Äußerungen, die er bezüglich der Wirkungschancen in der Enquete-Kommission gemacht hat, wo er von wenig Einfluss sprach. Zumindest bestätigt sich aber hier, was oben schon gesagt wurde. Er sieht die Aufgabe, die eigenen Konzepte und Lösungen aufgrund der eigenen Kompetenzen einzubringen, als legitime Aufgabe der Beratung an. Wäre dem nicht so, würde er nicht so selbstverständlich eine breite Aufgabendefinition präsentieren. Es bleibt abzuwarten, wie er diese Spannung zwischen eingeschränkter Wirkung und breiter Aufgabenauffassung weiter entfaltet.

B: »... Und diesen Stoff müssen sie in einer Art und Weise liefern, nämlich bei (unv) aufbereitet haben, dass es natürlich wissenschaftlichen Kriterien genügt, also Transparenz, Nachvollziehbarkeit, Überprüfbarkeit, sozusagen Objektivität, soweit das in diesen Bereichen überhaupt geht. ...«

Dieser »Stoff« muss nun gewissen Kriterien genügen, die angeblich auch in der Wissenschaft gelten. Allerdings wird dieser Anspruch durch das »sozusagen« vor »Objektivität« und durch den anschließenden Nachsatz etwas abgeschwächt. Anscheinend ist in den Bereichen, in denen der Berater berät, nicht immer davon auszugehen, dass Objektivität hergestellt werden kann. Diese Abschwächung könnte auf einer allgemeinen Skepsis gegenüber dem Konzept der Objektivität beruhen. Dagegen spricht aber, dass er diese Skepsis für die Bereiche spezifiziert, in denen er berät.

Diese Schwierigkeit, Objektivität herzustellen, könnte dann in dem Umstand begründet sein, dass das Wissen noch nicht gesichert ist und es daher unterschiedliche Meinungen in der wissenschaftlichen Diskussion gibt. Es ist kein Konsens unter Wissenschaftlern zu gewissen Themen herzustellen, so dass nicht von Objektivität gesprochen werden kann. Aber so hoch legt der Berater die Hürden für Objektivität gar nicht. Es soll eigentlich nur sicher gestellt werden, dass alle Beobachter der Kommunikation auch das sehen, was behauptet wird, wenn sie genauso beobachten würden. Dass dies schwer zu erreichen ist, könnte z. B. daran liegen, dass ein einzelner Wissenschaftler nicht in allen Disziplinen Experte ist, die für die Aufbereitung des »Stoffes« nötig sind. Er kann

dann gar nicht mehr nachvollziehen, ob alles den angegebenen Kriterien entspricht. Diese Lesart ist die wahrscheinlichste, weil es in den Bereichen, in denen der Berater tätig ist, um Klimawandel geht, in dem die Modelle, mit denen der Wandel berechnet wird, sehr komplex sind. Es muss also nachvollziehbar sein, worauf der Stoff, der so aufbereitet wird, basiert und es muss transparent sein, wie zu den Schlüssen gekommen wird.

Nun sagt der Berater, dass er dies liefern muss. Dies kann so gelesen werden, dass er diesen Stoff, den er einbringt, auf Nachfrage einbringt, und er nicht die politischen Akteure nach seinem Erachten mit Wissen über Probleme versorgt, die diese gar nicht hören wollen. Die Spannung, die gerade diagnostiziert wurde, kann also als dadurch gelöst angesehen werden, dass der Berater für sich in Anspruch nimmt, den Stoff der Politik zu liefern, wenn er darum gebeten wird. Die starke Rolle spielt er also nur, wenn er gefragt wird und die Gelegenheit dazu bekommt. Weiterhin macht die Aussage deutlich, dass das Wissen aufbereitet wird und nicht direkt an die Akteure weitergegeben wird. Der Berater hat aber nicht gesagt, was Unabhängigkeit genau ist. Er wurde auf Thema Wissenschaftlichkeit des Wissens allerdings durch die halbe Frage des Interviewers erst gebracht. Der Berater fährt fort:

B: »... Das ist die eine Voraussetzung vom Fach, aber die andere Voraussetzung ist, dass sie akzeptieren müssen, und das macht es für viele Leute im Bereich der Wissenschaft, was auch immer Wissenschaft genau sein, das ist ja auch ein spannender Begriff, sie müssen sich darauf einlassen, dass Politik eine Rationalität hat, die nicht unbedingt die ihres Fachgebiets ist, die aber eine ganz eigene ist. ...«

Vielleicht veranlasst durch die Frage scheint der Berater hier tatsächlich Unabhängigkeit mit Objektivität oder Wissenschaftlichkeit gleichzusetzen. Denn er spricht jetzt von einer anderen Voraussetzung, die bei der Beratung berücksichtigt werden muss. Diese Voraussetzung ist der Umstand, dass Politik eine eigene Rationalität hat, die nicht der wissenschaftlichen Rationalität entspricht. Dass dies so ist, ist eigentlich eine Trivialität. Es geht bei der Politik nicht um die Gewinnung neuen wahren Wissens. Es aber nicht trivial, von Beratern zu fordern, dass sie dies bei ihrer Beratung in der konkreten Beratungssituation in Rechnung stellen sollten.

Beispielsweise ist es für einige Berater nicht leicht zu akzeptieren, dass Politiker sich gegen eine liberalere Regulierung beim Anbau von gentechnisch veränderten Pflanzen entscheiden, obwohl es keine Anzeichen für negative Auswirkungen auf Menschen gibt. Die Politiker fürch-

ten vielleicht solche Auswirkungen trotzdem und das Risiko, dass es diese Auswirkungen tatsächlich gibt, besteht immer. Weiterhin müssen sie als Politiker berücksichtigen, dass die Bürger eventuell keine Gentechnik wollen. Es wäre undemokratisch und würde die Chancen auf Wiederwahl gefährden, wenn die Politiker sich trotzdem für eine liberalere Regulierung entschieden. Es wäre in diesem Fall eine Aufgabe von Beratern, nach Regulierungen zu suchen, die Anbau zulassen und trotzdem Sicherheitsinteressen gerecht werden.

Der Berater sagt hier, dass man sich auf diese Rationalität einlassen muss. Der Berater meint mit Rationalität wahrscheinlich die Kriterien vernünftigen Handelns der jeweiligen Bereiche, also deren Eigenlogiken und die Werte, die die Handlungen in den Bereichen leiten. Nur bleibt zu fragen, wie weit sich der Berater darauf einlassen kann oder sollte. Dazu sagt der Berater hier aber nichts.

Er sagt aber, dass Wissenschaft ein spannender Begriff ist. Außerdem »macht« die Voraussetzung, dass man sich auf die Rationalität der Politik einlassen muss etwas, was der Berater nicht weiter ausführt. Er bricht hier ab. Man könnte hinzufügen »schwer«, aber das sagt er hier nicht. Man kann vermuten, dass er ansetzt, eine Kritik an der Arbeit oder den Äußerungen von einzelnen Wissenschaftlern zu formulieren, aber dann abbricht, weil er ja einer ganzen Riege von Wissenschaftlern gegenüber sitzt und nicht vorhersehen kann, welche Meinungen diese darüber haben. Er zieht sich dann auf die Aussage zurück, dass Wissenschaft insgesamt ein spannender Begriff ist. Wie auch immer diese Aussage genau zu interpretieren ist, es bleibt festzuhalten, dass gute Beratung in den Augen dieses Beraters sich auf die Rationalität der Politik einlassen muss.

Hier wird die Darstellung der Analyse unterbrochen. An dieser Stelle konnte eine erste Zusammenfassung formuliert werden, die oben in der Fallstruktur inhaltlich wiedergegeben ist. Es stellte sich dann im Anschluss die Frage, wie der Berater sein Dienstleistungsideal der Beratung mit dem Umstand in Einklang bringt, dass er gute Lösungen selbstständig erarbeitet und vor allem ein größeres Vermittlungsproblem sieht. Eine Antwort darauf fand sich im weiteren Verlauf des Interviews.

Der Berater gibt an, dass es sich bei seiner Organisation um einen advokatischen Think Tank handelt. Diese Organisation hat sich also unter anderem dem Zweck verschrieben einen gewissen Wert zu fördern. Diesem Zweck ist der Berater also auch verpflichtet und nicht nur der Problemlösung für seine Auftraggeber. Das Idealbild von Beratung bleibt aber für den Berater das der unabhängigen, unparteiischen Bera-

tung. Wie er diese Spannung auflöst, wurde oben schon erläutert und zeigt sich in dem folgenden Teil der Analyse.

Vor der Äußerung des Beraters, mit der dieser Auszug beginnt, stellt ein Interviewer eine Frage, die dieser mit einer langen Bemerkung einleitet. In dieser sagt er, dass die Organisation des Interviewe als eine wahrgenommen werden kann, die bei ihren Bewertungen nicht vollständig das relevante wissenschaftliche Wissen heranzieht, um zu Empfehlungen zu kommen, die der Wertorientierung der Organisation gerecht werden. Seine konkrete Frage ist dann, wie in der Organisation sichergestellt wird, dass die Wissenschaftlichkeit der Wissensgrundlage bei der Arbeit der Organisation sicher gestellt wird. Der Berater antwortet:

B: »Qualitätsstandards haben wir teilweise sozusagen die des normalen Wissenschaftsbetriebes, also dass wir Leute dazu drängen zu publizieren, was nicht immer so war, was sich sozusagen auch geändert hat, hat sich bei uns so vor zehn Jahren geändert, ...«

Zur Sicherung der Wissenschaftlichkeit werden also die Qualitätsstandards des normalen Wissenschaftsbetriebs angewendet. Allerdings werden sie nur teilweise angewendet. Es bleibt offen, welche Teile angewendet werden und wieso diese Einschränkung gemacht wird. Es kann vermutet werden, dass sie gemacht werden muss, weil es in der Tat nicht möglich ist, allen Standards zu gehorchen, wenn Beratung geleistet werden soll, die auch die Ziele der Organisation befördert. Es könnte aber auch gemeint sein, dass sich diese Standards nur schwer auch auf die Produktion von Beratung anwenden lassen. Die Standards sind für wissenschaftliche Praxis geeignet, nicht für die Sicherung der Qualität der Beratung.

Im weiteren Verlauf merkt der Berater an, dass sich die Orientierung an Standards gewandelt hat. Dies bedeutet also, dass in der Organisation vor zehn Jahren nicht so sehr auf wissenschaftliche Qualitätsstandards geachtet wurde. Es wurde vom Berater noch nicht erläutert, welche Qualitätsstandards genau angewendet werden, und wie die Einhaltung dieser Standards gesichert wird. Das dürfte im Folgenden geschehen.

B: »... wobei wir sozusagen sehr bewusst darauf drängen, sozusagen die Publikation in einer Weise zu machen, sozusagen dass es letztendlich noch angewandte Wissenschaft ist, ...«

Der Berater liefert auch jetzt keine direkten Hinweise, wie das »teilweise« genauer zu verstehen ist. Da er hier Publikationen anspricht, kann davon ausgegangen werden, dass dies ein Mechanismus der Qualitätssi-

cherung ist. Indem das produzierte Wissen der Organisation publiziert wird, wird es der Beobachtung durch die Fachöffentlichkeit ausgesetzt, weil es bei Wissenschaftsjournalen einem »peer review« Verfahren unterworfen wird. Es ist aber auch denkbar, dass die Mitglieder der Organisation angehalten werden zu publizieren, damit sie den Anschluss an die wissenschaftliche Diskussion in ihrem Fach behalten. Allerdings soll es noch angewandte Wissenschaft bleiben. Eine Beteiligung an anwendungsfernen Debatten wie z. B. Theoriediskussionen wird nicht gewünscht.

Es ist auffällig, dass der Berater hier nicht offensiv antwortet und Qualitätssicherungsmaßnahmen seiner Organisation anführt. Er sagt zwar, dass die Mitglieder seiner Organisation publizieren müssen, aber er formuliert sehr defensiv und sofort mit einer Einschränkung. Die Erreichung dieser Qualitätsstandards scheint also für diese Organisation nicht unproblematisch zu sein. Nun muss der Berater angeben, warum dies nicht unproblematisch ist, oder er steht als ein wissenschaftlicher Berater dar, der nicht so sehr auf Wissenschaftlichkeit achtet, beziehungsweise achten kann. Es ist unwahrscheinlich, dass dieser Berater diesen Eindruck vor der Forschergruppe erwecken möchte.

B: »... weil wir haben ja andere, also wenn sie sich, also wenn sie sich andere Bereiche angucken, wo der Run auf die Main Journals losgeht und in dem Bereich, wo wir arbeiten, haben sie ja bei dem Main Journals jetzt, verzeihen sie mir, wenn ich das sage, überwiegend esoterisches Zeug, also sehr mathematisierte, modellorientierte Sachen, ...«

Mit den »Main Journals« meint der Berater wahrscheinlich die wissenschaftlichen Zeitschriften, die in den jeweiligen Disziplinen eine hohe Reputation genießen. In anderen Bereichen geht angeblich der Ansturm auf diese Zeitschriften los. Das bedeutet wahrscheinlich, dass in den anderen Bereichen versucht wird, in diesen Journals zu publizieren, um die wissenschaftliche Qualität der Arbeit zu überprüfen, beziehungsweise zu dokumentieren. In diesen Journals wird aber laut dem Berater sehr abstrakte Forschung diskutiert. Er nennt diese Forschung ein wenig unpassend »esoterisch«. Womit er die Forschung als nicht relevant für seine Bereiche charakterisiert.

Mit dem Begriff »esoterisch« bezeichnet er diese Forschung sogar als eine, die den Bereich der Wissenschaft verlassen hat, da Esoterik nicht zur Wissenschaft zählt. Dieses negative Urteil schwächt er etwas ab, indem er sich schon vorher für die Formulierung entschuldigt. Er markiert aber trotzdem recht deutlich, dass er die Forschung in den Journals für irrelevant und letztlich fast nicht mehr wissenschaftlich hält.

Damit sagt er auch, dass die Qualität der Beratung der Organisation auf diese Weise nicht gemessen werden kann. Er lehnt also Publikationen in den »Main Journals« als Kriterium der Qualität ab. Nun stellt sich die Frage, wo denn ansonsten publiziert wird, da die Publikation von ihm trotzdem als Weg der Qualitätssicherung angegeben wurde. Der Berater fährt fort:

B: »... die sind interessant, ich finde die auch, ich mache so was auch gerne, die sind allerdings für die Profilierung des Institutes ist das nicht nützlich, also das heißt, bei uns ist völlig klar, dass wir die Leute drängen zu publizieren, dass wir sie nicht drängen, in den Main Journals zu publizieren, weil das führt auf einen Abweg, wir haben das jetzt.«

Der Berater gibt nicht an, wo publiziert wird. Dies ist insofern auffällig, als für eine Qualitätssicherung nötig wäre, dass zumindest in wissenschaftlichen Zeitschriften publiziert wird, die »peer review« Verfahren haben. Publizieren kann dann nur in dem Sinne zur Qualitätssicherung dienen, als die Veröffentlichung die Wissensgrundlage der Beratung beobachtbar und kritisierbar macht. Dies kann dazu führen, dass die Mitglieder der Organisation des Beraters die Regeln des wissenschaftlichen Arbeitens einhalten.

Der Berater stellt sich in dieser Sequenz als kompetent dar, die Forschung in den »Main Journals« zu beurteilen, indem er behauptet, er könnte solche Artikel auch verfassen. Er rahmt die Beschäftigung mit solchen Modellen aber eher als Tätigkeit, die eine angenehme Nebenbeschäftigung darstellt. Er gibt damit diesen Forschungen den Charakter einer angenehmen aber letztlich nicht wirklich relevanten Tätigkeit, die auch der Berater nebenher gerne vollzieht. Damit wird noch einmal die Irrelevanz dieser Forschung markiert. Eine Anpassung an diese Forschung führt sogar auf Abwege, die nicht gut für die Arbeit des Instituts sind.

Es kann hier nicht entschieden werden, ob diese Modelle wirklich nicht relevant sind für die Beratung, die die Organisation anbietet. Es scheint aber nicht ganz unplausibel, dass es zutrifft, dass die Arbeit der Mitarbeiter schwer in diesen Journals zu publizieren ist. Es geht bei Beratung nicht immer darum, neues wissenschaftliches Wissen zu generieren und Gutachten werden wahrscheinlich nicht für die wissenschaftliche Forschung sondern für die Auftraggeber geschrieben. Dass der Berater die wissenschaftliche Forschung so negativ charakterisiert, gibt Anlass zu vermuten, dass er Beratung als seine Hauptaufgabe sieht und wissenschaftliche Forschung im engeren Sinne nicht als die Aufgabe

seiner Organisation ansieht. Im Folgenden wird der Berater vom Interviewer unterbrochen, der eine Zwischenfrage stellt.

I4: »Also Nature, Nature Science oder so was.«

Der Interviewer möchte wissen, welche Journals der Berater meint und vermutet, dass es sich um Nature und Science handelt. Der Berater antwortet:

B: »Ja Nature Science, das ist ja in den Naturwissenschaften, aber wenn sie jetzt Environmental Ressource Economics oder sozusagen, also wo sie dann wirklich so die Modellierung auf hohem mathematischen Niveau haben, wo man dann fragen kann, was dann da das verdeutlicht Zusammenhängende ist, aber sagen ja auch die Wirtschaftsforschungsinstitute, ist ja die große Diskussion da, es trägt für die Empirie nicht mehr viel aus. ...«

Der Berater sagt hier, dass die beiden genannten Journals nicht die sind, die er meint, da es Journals für Naturwissenschaften sind und er über Emissionshandel berät und Umweltökonomie benutzt, wie er schon angedeutet hatte. Er nennt eine Zeitschrift und wiederholt noch einmal, dass die Modelle, die darin diskutiert werden, zu stark mathematisch formuliert sind. Es sei angeblich nicht mehr zu erkennen, welche empirischen Zusammenhänge damit beschrieben werden. Dieser Meinung seien angeblich auch die Mitglieder der Wirtschaftsforschungsinstitute, und es gäbe eine Diskussion darüber. Das heißt auch, dass die Forschung in diesen Journals für die Beratung nicht nützlich ist. Die Wissensgrundlage muss in der Organisation also selbst geschaffen werden. Der Berater fährt fort:

B: »... Das heißt, wir drängen sie dazu nicht. Das ist ein Problem, weil wir haben ja diese Nachwuchsförderung, wir haben ja wie gesagt bei diesen Qualifikationsstellen, die sind natürlich, wo die Zusammenarbeit mit den Universitäten, mit dem [Organisation 2], wo (unv) zusammengestellt werden, da gibt es natürlich sozusagen den Druck, den Druck in die Main Journals und den Druck auch in die esoterischeren Felder, wenn ich es mal spöttisch sage, und da müssen wir intern eine Diskussion finden, dass man einerseits in diesen Evaluierungsprozess reinkommt, dass man sie in die Publikation presst, aber ihnen klar macht, dass die Zielgruppe ihrer Arbeit nicht nur die wissenschaftliche Literatur der Main Journals ist, ...«

Die Mitarbeiter werden nicht zur Publikation in diesen Zeitschriften gedrängt. Dies ist allerdings ein Problem für die Mitarbeiter, die sich wissenschaftlich qualifizieren wollen. Was wahrscheinlich bedeutet, dass

sie eine Promotion anstreben. Es scheint in der Organisation möglich zu sein, eine Doktorarbeit zu schreiben, indem die Organisation mit Universitäten und einem Wirtschaftsforschungsinstitut kooperiert. Diese Mitglieder wollen in den »Main Journals« publizieren, weil dies für eine wissenschaftliche Karriere notwendig ist. Dadurch gibt es aber auch hier die Tendenz sich an der »esoterischen« Forschung zu beteiligen.

Dies muss mit dem Umstand in Einklang gebracht werden, dass der Adressat der Kommunikation der Organisation im Kern nicht die wissenschaftliche Forschung ist. Die Mitarbeiter der Organisation dürfen also den Adressatenbezug ihrer Arbeit nicht vernachlässigen. Auch für die Wissensproduktion der Organisation gilt dies, die sich anscheinend auch über Forschung von Doktoranden vollzieht. Diese muss nicht nur wissenschaftlichen Relevanzkriterien genügen, sondern auch für die Adressaten der Organisation interessant sein. Dies macht der Berater im Folgenden noch deutlicher:

B: »... sondern dass die Zielgruppe ihrer Arbeit auch sozusagen angewandte und anwendbares Wissen, also wenn man sagt, Wissenschaft in der ganz groben Definition ist Erkenntnisgewinn durch Abstraktion, ist da Abstraktion das eine, aber es muss auch sozusagen für unsere Adressatengruppe auch ein Erkenntnisgewinn, unsere Adressatengruppe ist auch Gesellschaft und Politik...«

Der Berater versucht also, den Adressatenbezug der Arbeit der Organisation zu betonen. Er sagt, dass es auch um anwendbares Wissen gehen muss, und dass das Wissen, welches die Organisation produziert, einen Erkenntnisgewinn für die Adressaten der Organisation bringen muss. Daher darf der Erkenntnisgewinn durch Abstraktion, die eher die Wissenschaft leistet, nicht zu weit gehen.

Er hat allerdings erkennbar Probleme, diesen Adressatenbezug richtig zu formulieren. Er bezeichnet anwendbares Wissen als Zielgruppe und nennt als Adressatengruppe dann Gesellschaft und Politik. Das sind keine Gruppen im engen Sinne. Über die Gründe dafür, warum er hier so unklar formuliert, können nur Vermutungen angestellt werden. Der Berater steht hier gerade vor der Anforderung, die Frage zu beantworten, wie in seiner Organisation die wissenschaftliche Qualität gesichert wird und er tut dies, indem er gleichsam eingesteht, dass die Beratung der Organisation und die Wissensproduktion in ihr nur noch wenig mit der etablierten Wissenschaft zu tun haben, da diese keine relevante Forschung liefert. Dies muss er vor einem Gremium etablierter Wissenschaftler tun. Es ist leicht einzusehen, dass dies erhöhten Begründungs-

aufwand nach sich zieht. Diese Begründungen versucht der Berater hier zu finden und produziert dabei etwas unpassende Formulierungen.

Für das hier verfolgte Erkenntnisziel ist wichtig anzumerken, dass der Berater hier den Adressatenbezug als Anforderung der Beratung stark betont. Dies lässt sich allerdings hier als Begründung dafür lesen, dass die Wissensproduktion der Organisation nicht viel Bezug zu wissenschaftlicher Forschung hat. Überspitzt formuliert, könnte dies als Ausrede für den Umstand gesehen werden, dass die Beratung der Organisation unwissenschaftlich ist.

Es ist allerdings auch möglich, diese Betonung des Bezugs auf die Bedürfnisse des Adressaten tatsächlich als Ausdruck eines Problems für den Berater und seine Organisation anzusehen. Dieser Adressatenbezug birgt für die Organisation die Gefahr, dass sie den Bezug zur wissenschaftlichen Forschung verliert und dann auch hohe Qualitätsanforderungen an die Wissenschaftlichkeit der Wissensbasis der Beratung nicht mehr erfüllen kann. Welche Deutung wahrscheinlicher ist, kann hier noch nicht entschieden werden.

B: »... Also es muss da auch Erkenntnisgewinn da sein, der für diese Zielgruppe klar sein muss, und der, also das ist praktisch die eine Geschichte. ...«

Hier wiederholt der Berater noch einmal, dass die Wissensproduktion der Organisation für die Adressaten einen Erkenntnisgewinn liefern muss. Aber dies ist mit seinen Worten nur die eine Seite. Was die andere oder nächste ist, müsste im Folgenden genannt werden.

B: »... Dann haben wir zweitens eine lange, ja eine lange Geschichte. Und das [Organisation] kommt ja aus einer bestimmten Zeit, wo Wissenschaft anders strukturiert war, wo auch Personal anders strukturiert, wo Debatten ganz anders strukturiert waren. Wo wir versuchen, und wir sind ja da in den letzten Jahren dann oft auch mal sozusagen zwischen, in unserem Sinne, sehr ungewöhnliche Fronten geraten. Also wenn sie sich die ganze Frage Atommüll angucken, wo wir dann auf einmal auf einer ganz anderen Setting standen, wo wir versuchen, klar zu machen, das ist für mich auch ein Kriterium von Wissenschaft, und das habe ich vom [NAME] gelernt, dass man in Wissenschaft, in der Ableitung wissenschaftlicher Erkenntnisse glasklar machen muss, an welcher Stelle es Wertentscheidungen sind. ...«

Die andere Seite ist nun überraschenderweise nicht die Wissenschaftlichkeit. Vielmehr wird vom Interviewee die Geschichte seiner Organisation angesprochen. Diese Organisation komme aus einer bestimmten Zeit in der Wissenschaft anders gewesen sei. Es stellt sich die Frage, ob er damit auch sagen will, dass die Kriterien der wissenschaftlichen Qua-

lität andere waren. Es darf bezweifelt werden, dass dies der Fall war. Es scheint aber so gewesen zu sein, dass seine Organisation in Debatten auf einer gewissen Position stand und dann zwischen die Fronten, wahrscheinlich von wissenschaftlichen und politischen Diskussionen, geraten ist.

Diese Aussage legt nahe, dass die Organisation in diesen Debatten auch von Positionen kritisiert worden ist, denen sie eigentlich nahe stand. Die Charakterisierung des Umfeldes der Organisation mittels der Begriffe Fronten und Debatten werden in der wissenschaftlichen Kommunikation eher genutzt, wenn noch hohe Unsicherheiten und Uneinigkeit bezüglich von Forschungsergebnissen oder der Interpretation der Ergebnisse bestehen. Es können aber auch politische Debatten mit diesen Begriffen charakterisiert werden. Da das Institut sich auch an politischer Kommunikation beteiligt, liegt es nahe anzunehmen, dass es hier um Debatten ging, die sich um Wissenschaft und/oder politische Fragen drehen.

Da oben schon festgestellt wurde, dass es sich bei der Organisation um eine handelt, die eine Mission hat, beziehungsweise einen Wert fördern soll, liegt es nahe anzunehmen, dass der Berater hier auf diesen Umstand hinweist. Er will vermutlich ausdrücken, dass sich die Umstände, unter denen dieses Ziel verfolgt wurde, geändert haben. Dies deutet der Berater an, indem er sagt, dass sich die Organisation bei ihrer Arbeit auf einmal zwischen Fronten wiederfand und nicht auf der traditionellen Frontseite, zu der sie damals gehörte. Er weist also noch einmal daraufhin, dass die Organisation eine Mission hat. Allerdings zählt sie sich nicht mehr zu den alten Fronten zugehörig, beziehungsweise es gibt diese nicht mehr. Damit wiederholt er seine Aussage, dass die Organisation neben ihrer allgemeinen Verpflichtung auf einen Wert sich nicht spezifischen Gruppen verpflichtet zeigen darf. Dies war eventuell in der Vergangenheit der Organisation anders.

Im Weiteren deutet der Berater etwas an, was bei der Debatte um den Umgang mit Atommüll passiert ist. Es ist allerdings nicht klar, auf was er sich hier genau bezieht. Zumindest sagt er, dass sie bei der Frage Atommüll versuchen, etwas klar zu machen. Dies ist die Anforderung bei der Ableitung wissenschaftlicher Erkenntnisse, die Punkte zu benennen, bei denen Wertentscheidungen getroffen werden. Diese deutlich zu machen, sei auch ein Kriterium von wissenschaftlicher Handlungsweise.

Hier ist vom Interviewee nicht klar genannt, was mit Ableitung wissenschaftlicher Erkenntnisse gemeint ist. Der Berater könnte wiederum die mathematischen Modelle meinen, bei denen mit Formeln und deren Ableitung gearbeitet wird. Diese Ableitungen werden aber nicht von Wertentscheidungen beeinflusst, sondern von mathematischen Regeln.

Daher wird hier davon ausgegangen, dass Annahmen in den Modellen gemeint sind, die sich auf wissenschaftliche Erkenntnisse stützen aber nicht formal abgeleitet werden. Anscheinend ist durch wissenschaftliches Wissen nicht eindeutig festgelegt, welche Annahmen gemacht werden müssen oder die richtigen sind. Hier gibt es anscheinend Wahlmöglichkeiten, die nicht durch eindeutige Erkenntnisse zu rechtfertigen sind, sondern auf Werten beruhen.

Es wäre hier interessant zu erfahren, welche Werte das sind. Im Allgemeinen ist bekannt, dass es in der wissenschaftlichen Forschung Entscheidungen zwischen Theorien oder Grundannahmen gibt, die nicht vollständig streng wissenschaftlich zu rechtfertigen sind. Wahrscheinlich ist so etwas hier gemeint.

Wichtiger für das hier Interessierende ist allerdings eher, dass der Berater weiter versucht, die Arbeit seiner Organisation als qualitativ hochwertig darzustellen. Er beruft sich dabei auf eine Person als eine Autorität, die ihm Notwendigkeit der Offenlegung der Wertentscheidungen vermittelt habe. Mit dieser Aussage ist aber ein Vorwurf gegen andere verbunden, die genau diese Wertentscheidungen nicht transparent machen. Der Berater sagt damit, dass er der Meinung ist, dass bei der wissenschaftlichen Beratung immer Wertentscheidungen im Spiel sind und dass diese transparent gemacht werden müssen, was seiner Meinung nach nicht immer geschieht.

B: »... Also nicht Wertentscheidungen in der Parametrisierung von irgendetwas zu verstecken, sondern zu sagen, es gibt Punkte, da ist es unwissenschaftlich, sozusagen Wertentscheidungen sozusagen in einem großen mathematischen Apparat zu verstecken, der äußerst elegant sein kann, aber wo man einfach Wertentscheidungen klar machen muss, und wo man das benennen muss, wo man sagen kann, wenn man zu einer anderen Wertentscheidung kommt, dann folgt dies und jenes. ...«

Der Berater verschärft seine Aussage in diesem Abschnitt noch weiter. Jetzt bezeichnet er es als unwissenschaftlich, Wertentscheidungen in den mathematischen Modellen zu verstecken, was anscheinend möglich ist. Vielmehr sollte klar dargelegt werden, was jeweils folgt, wenn unterschiedliche Entscheidungen getroffen werden. Es stellt sich hier allerdings nun die Frage, ob dieses Problem allgemein in der wissenschaftlichen Forschung besteht, oder ob es eher um die Modelle geht, die für die Beratung erarbeitet werden.

Bei hauptsächlich an den Erwartungen wissenschaftlicher Kommunikation orientierter Kommunikation wäre zu erwarten, dass alle Theorieentscheidungen transparent gemacht werden. Dies kann auch erwartet

werden, wenn sie nur plausibel gemacht werden können und nicht zwingend aus wissenschaftlichen Aussagen folgen. Dass hier aber doch eher die Modellproduktion für die Beratung thematisch ist, legt das Ende dieser Sequenz nahe. Denn gerade für die Erarbeitung von Empfehlungen ist es wichtig zu wissen, aus welchen Annahmen welche Schlüsse gezogen werden und wo in der Argumentation es vielleicht Alternativen oder andere Sichtweisen gibt. Der Berater fährt fort:

B: »... Sozusagen das heißt für mich, die Leute zu drängen, bei uns den wissenschaftlichen Apparat mit der ganzen Mathematik und den Modellen, die wir da spielen, sozusagen transparent zu machen, andererseits aber auch sehr klar zu stellen, an welchen Stellen welche grundlegenden Wertentscheidungen reinkommen. ...«

Wiederum bezeichnet der Berater die Beschäftigung mit den Modellen eher als Spiel. Auch hier kritisiert er damit implizit die normale Forschung, die sich mit diesen Modellen beschäftigt. Weiterhin betont er noch einmal die Notwendigkeit die Wertentscheidungen zu markieren. Weiteres kommt hier nicht hinzu, daher kann weiter gegangen werden.

B: »... Da ist ja die ganze Risikofrage, gibt es ja ein Riesen-, Riesen-, Riesen-thema, aber das ist für mich auch sozusagen ein Punkt, wo wir Leute rein zu drängen, was nicht einfach war bei unserer Geschichte. Aber was unabdingbar ist, wenn sie in den Bereich der ernsthaften Politikberatung reingehen wollen. ...«

Nun bezieht sich der Berater inhaltlich auf Risikofragen, die er als ein sehr wichtiges Thema bezeichnet. Hier werden »Leute«, es sind wahrscheinlich die Mitarbeiter der Organisation gemeint, hinein gedrängt. Bei der Beurteilung von Risiken ist es in der Tat entscheidend, welche grundsätzlichen Kriterien zu ihrer Beurteilung herangezogen werden. Z. B. behaupten einige Beobachter von Risiken, ein Stoff birgt keine Risiken, wenn es keine Erkenntnisse für die schädliche Wirkung des Stoffes gibt. Andere Beobachter sprechen demgegenüber auch in den Fällen noch von Risiko, wenn trotzdem eine Gefährdung durch den Stoff denkbar ist. Es ist nun nicht sicher zu sagen, ob der Berater dies hier meint, oder ausdrückt, dass die Organisation in das Geschäft der Risikobewertung einsteigen sollte, beziehungsweise dies schon getan hat.

Es ist hier nicht leicht zu verstehen, warum die Risikobewertung ein Problem für die Mitglieder der Organisation sein sollte, welches in der Geschichte der Organisation begründet liegt. Es ist denkbar, dass es für die Mitglieder problematisch sein könnte, ihre Wertentscheidungen bei

Risikobewertungen transparent zu machen, weil sie mit der Ausrichtung der Organisation als eine, die sich der Beförderung bestimmter Werte verschrieben hat, früher eigentlich fest standen und eben nicht als eine Möglichkeit der Entscheidung unter anderen markiert wurden. Die Ausrichtung der Organisation scheint in der Vergangenheit noch stärker auf die Beförderung des Wertes orientiert zu sein.

Heute soll entgegen dieser alten Kultur eher »ernsthafte« Politikberatung geleistet werden. In dieser ernsthaften Politikberatung sind die Wertentscheidungen kenntlich zu machen, da es immer auch andere denkbare gibt. Damit ist wahrscheinlicher, dass es in diesem Abschnitt um das Kenntlichmachen der Wertentscheidungen geht.

Hier wird wiederum die Spannung zwischen der Wertbindung der Organisation und der Absicht, Unabhängigkeit zu wahren, deutlich. Diese Unabhängigkeit ist nach der Meinung des Beraters sehr wichtig, wenn es um richtige Politikberatung gehen soll und nicht um das Durchsetzen eines Wertes. Damit unterstellt der Berater ein normales Modell von Politikberatung, bei der Unabhängigkeit sehr wichtig ist, und in der dem Beratenen klar gemacht wird, auf welchen Implikationen ein Ratschlag beruht. Damit wird der Beratene in die Lage versetzt, kompetenter über die Vorschläge selbst zu urteilen. Im theoretischen Teil dieser Arbeit wurde dies als das allgemeine Ziel von Beratung angesehen, das unterstellt wird, wenn es in der Kommunikation um Beratung geht.

B: »... Weil sozusagen da müssen sie dann völlig klar machen, an dieser oder jener Stelle gibt es eine Grundsatzentscheidung, die sie treffen, ich gehe jetzt mal weg vom Thema Atom, das ist beladen, aber bei so einem Thema wie Emissionshandel müssen sie irgendwann entscheiden, wollen sie, bei alledem was sie folgen, dem Prinzip der Besitzstandsgerechtigkeit folgen, oder wollen sie dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit folgen? ...«

Hier wird vom Berater eine der Wertentscheidungen angesprochen. Beim Emissionshandel geht es darum, Rechte handelbar zu machen, die einem Akteur erlauben, Emissionen in einer bestimmten Höhe zu verursachen. Wenn Verfahrensweisen zur Vergabe und Veräußerung dieser Rechte gesucht werden, muss anscheinend entschieden werden, ob die Akteure in ihrem Besitzstand nicht schlechter gestellt werden als vor der Einführung, oder ob lieber ein Vergabeprinzip genutzt wird, bei dem jeder nach seiner Leistung gut oder schlechter auf einem Markt dasteht. Dies würde bedeuten, diejenigen, die wenige Emissionen verursachen, müssen auch wenige Rechte kaufen und haben damit geringere Kosten.

Angesichts dieser Notwendigkeit, zwischen Alternativen zu wählen, könnte die Auffassung vertreten werden, dass solche Entscheidungen

doch eher von dem politischen Akteur getroffen werden müssen. Damit dieser dies aber auch kann, muss er über diese unterschiedlichen Optionen aufgeklärt werden. In dieser Lage nur eine Lösung als die einzig richtige zu präsentieren, wäre in den Augen des Beraters unredlich.

Der Berater zeichnet damit ein Idealbild der Beratung, die Optionen klar legt, und so dem Beratenen die Möglichkeit lässt, die Optionen zu beurteilen und eine zu wählen. Dieses Bild von Beratung wäre dann nicht mehr so stark durch Heteronomie geprägt, wie es oben noch erschien. Dass der Berater hier ambivalent bleibt, hängt mit der Spannung zwischen der Wertbindung seiner Organisation und seinem Bestreben, eher unabhängig und »ernsthaft« zu beraten, zusammen. Das Idealbild von Beratung, das der Berater unterstellt, ist also geprägt von der Anforderung die Unabhängigkeit zu wahren und der Aufgabe, Lösungen für politische Probleme zu finden. Durch das Offenlegen der Wertentscheidungen wird der Beratene darüber hinaus in die Lage versetzt, die Vorschläge kompetent zu beurteilen. Außerdem kann sich der Berater auf diese Weise selbst gestatten, dass bestimmte Werte auch Berücksichtigung in seiner Beratung finden.

Damit ist hier ein Bild der Beratungspraxis rekonstruiert worden, das der Berater unterstellt und als Fallstruktur seine Selektionen bei der Beantwortung der Fragen zu seiner Beratungspraxis erklären kann. Die Darstellung der Analyse kann deshalb hier abgebrochen werden. Vielmehr ist es nun möglich, die Fallstruktur insgesamt im Lichte des theoretischen Beratungsbegriffs zu diskutieren. Schon bei der Analyse wurde zwar an einigen Stellen auf den Beratungsbegriff Bezug genommen, aber das Bild der Beratungspraxis wurde noch nicht insgesamt mit der Hilfe des Begriffs interpretiert. Dies soll im folgenden Abschnitt geschehen.

BEZUG AUF DEN BERATUNGSBEGRIFF

Der Berater schwankt in dem Bild seiner Praxis, das er präsentiert, ständig zwischen zwei Anforderungen dieser Praxis. Zum einen betont er, dass es nötig ist, »den Stoff der Politik« zu liefern, den diese dann weiter behandelt. Hier nimmt er in Anspruch, gute Lösungen mittels seines Wissens entwickeln zu können, die nur noch vermittelt werden müssen. Dies kann manchmal in gewissen Kontexten sehr schwierig sein, aber als erfahrener Berater kann er dies leisten. Auf der anderen Seite betont er immer wieder, dass es nötig ist, im Blick zu behalten, was der Beratene will. Weiterhin charakterisiert er genau den Fall seiner Politikberatung positiv, bei dem er in den Debatten mittels seines Wissens mit den Akteuren interagieren und die »Rationalität der Politik« berücksich-

tigen musste. Unter der Berücksichtigung dieser Rationalität gelang es ihm aber, seine Empfehlungen zu vermitteln.

Der Beratungsbegriff, der hier entwickelt wurde, postuliert, dass genau die Spannung zwischen der Anforderung adäquates überlegenes Wissen einzubringen und das Problem der Adressaten sowie ihre Situation in Rechnung zu stellen, die Praxis wissenschaftlicher Beratung prägt. Das Bild, das der Berater zeichnet, kann somit als eine Bestätigung dieser Annahme gesehen werden. Dass er zwischen diesen beiden Anforderungen schwankt, zeigt, dass diese Anforderungen nicht leicht in einen Einklang gebracht werden können.

Dieser Berater neigt nun dazu, sich doch eher auf das reine Einbringen von Lösungen und Wissen zu verlegen, das von ihm als adäquat angesehen wird, die politischen Probleme zu lösen. Er neigt also nach dem angelegten Beratungsbegriff doch etwas zur Heteronomie, was ihm aber nur in einem Fall in Probleme führt, bei dem er den Politiker zu sehr unnachgefragt berät. Ansonsten versucht er, seine Position zwischen den Spannungen Wissen und Fallbezug sowie Heteronomie und Autonomie mittels der Forderung, die Wertentscheidungen kenntlich zu machen, zu stabilisieren. Damit kann er die Bevormundung der Adressaten, indem er die seiner Ansicht nach gute Lösung selbst entwickelt, dadurch abschwächen, dass diese dann fähig sind, kompetent zwischen den Wertentscheidungen zu wählen. Damit respektiert er die Entscheidungsautonomie der Beratenen.

Auch der im Theoriekapitel erläuterte Krisenbegriff lässt sich anhand dieses Interviews verdeutlichen. Gerade in dem ersten Fall von Beratung, die der Berater anspricht, bestand die Notwendigkeit, Entscheidungen zu treffen, ohne dass genug Wissen über die Wirkungen dieser Entscheidungen bestand, sowie keine genauere Vorstellungen darüber bestanden, wie die einzelnen Instrumente, die eingeführt werden sollten, wirken würden. Hier war also eine Situation entstanden, bei der Entscheidungen erst einmal blockiert sind, da nicht genügend Wissen bei den politischen Organisationen und Personen vorhanden ist. Genau in dieser Situation wird Beratung nachgefragt und ist auch wirksam, wie der Berater verdeutlicht hat.

Bei Enquete-Kommissionen scheint eine derartige Krise nicht so akut vorhanden gewesen zu sein. Hier gibt es laut dem Berater eine »sehr übliche« politische Auseinandersetzung, was darauf schließen lässt, dass es schon politische Positionen und Meinungen gibt. Dies ist ein Anzeichen dafür, dass schon Wissen vorhanden ist, um Positionen bilden zu können. Hier ist der Einfluss der Beratung durch Wissenschaftler erwartungsgemäß relativ gering.

Im Anschluss an diesen Fall, der sich eher durch den Versuch des Ausbalancierens der Spannung zwischen abstraktem Wissen und Fallbezug charakterisieren lässt, ist es sinnvoll einen kontrastierenden Fall zu analysieren. Der Berater, der in der folgenden Analyse vorgestellt wird, scheint eher die Anforderung der Wissenslieferung und nicht so sehr die Notwendigkeit des Fallverstehens zu betonen. Wie ihm dies in seiner Praxis gelingt und ob und welche Probleme er dadurch bekommt, wird im Folgenden analysiert.

2. BERATUNG ALS BEWERTUNG

Dieses Interview wurde ebenfalls von Mitgliedern der Arbeitsgruppe durchgeführt. Allerdings waren diesmal nur vier Mitglieder beteiligt. Weiterhin wurde das Interview im Büro des Interviewee in der Universität, an der er Professor ist, durchgeführt. Wie beim ersten Interview werden wiederum die Fallstruktur und dann Auszüge aus der Analyse dargestellt, sowie abschließend der Bezug auf den Beratungsbegriff durchgeführt.

FALLSTRUKTUR

Die Praxis der wissenschaftlichen Beratung, die dieser Berater präsentiert, ist routinemäßige Beratung bei der Genehmigung gentechnischer Forschung und dem Freisetzen sowie Inverkehrbringen gentechnisch veränderter Organismen. Die Kommission, der der Berater angehört, bewertet in diesem Verfahren das Risiko der Vorhaben beziehungsweise des Inverkehrbringens und empfiehlt Sicherheitsvorkehrungen. Dafür sieht sie die Sicherheitsbewertungen, die der Antragsteller selbst beibringen muss und fasst aufgrund der Kenntnisse der Wissenschaftler eine Sicherheitsbewertung sowie eine Begründung dieser Bewertung.

Die Kommission ist per Gesetz eingerichtet und einem Bundesamt zugeordnet, das wiederum einem Ministerium angehört. Wenn die Behörde bei ihrer Entscheidung über die Genehmigung von der Empfehlung der Kommission abweicht, muss sie dies begründen. Da diese Sicherheitsbewertung relativ umfassende Kenntnisse erfordert, sowie erhebliche Risiken bestehen können, greifen die politischen Organisationen auf wissenschaftliche Experten zurück. Einen derart umfassenden Sachverstand könnte das Bundesamt wahrscheinlich nur vorhalten, wenn es selbst erfahrene Wissenschaftler beschäftigen würde. Die Mitglieder der Kommission arbeiten aber ehrenamtlich.

Der Berater zeichnet nun ein Bild seiner Praxis, das von einer engen Arbeitsbeziehung zwischen Kommission, Behörde und Ministerium ge-

kennzeichnet war. Die Empfehlung beziehungsweise Sicherheitsbewertung der Kommission war praktisch die Entscheidung. Offenbar ist die Behörde den Empfehlungen der Kommission in fast allen Fällen gefolgt. Diese guten Beziehungen änderten sich, als die Zuständigkeit für die Genehmigung von einem Ministerium zu einem anderen wechselte. Damit wurde auch eine neue Bundesbehörde zuständig. Mit dieser Behörde scheint die Kommission gut zusammenzuarbeiten, aber zum Ministerium war das Verhältnis zum Zeitpunkt des Interviews sehr angespannt.

Es sind zwei Dinge, die der Berater beklagt. Zum einen wäre auf Betreiben des Ministeriums ein Zulassungsverfahren gestoppt worden. Dies sei mit Verweis auf neue wissenschaftliche Erkenntnisse geschehen, die für die Beurteilung nach Meinung der Kommission nicht relevant gewesen seien. Der Berater hält es für illegitim, dass solche für ihn aus politischen Überzeugungen getroffenen Entscheidungen fälschlicherweise mit wissenschaftlichen Erkenntnissen begründet werden.

Zum anderen wurde das Gesetz zur Gentechnik, das auch die Einrichtung und Gestaltung der Kommission regelt, novelliert. In der neuen Fassung soll die Kommission in zwei Unterkommissionen geteilt werden, und sie soll auch ethische Kriterien bei der Bewertung mit einbeziehen. Der Berater befürchtet, dass auf diese Weise seine Kommission langsam abgeschafft werden soll.

Weiterhin sollte die Kommission bei der Bewertung ethische Kriterien mit einbeziehen. Dies hält der Berater für nicht möglich, wenn die Bewertung eine wissenschaftliche bleiben soll. Eine Bewertung aber, die sich nicht ausschließlich auf wissenschaftliche Kriterien stützt, hält er für unangebracht. Bei derartigen Bewertungen ginge es nur um die Durchsetzung von politischen Überzeugungen.

Eine Bewertung unter Einbeziehung ethischer Überlegungen entspricht eventuell nicht unbedingt einem engen Wissenschaftsbegriff, da die ethischen Grundsätze nicht als Wahrheitsaussagen abgeleitet werden können, aber doch wäre sie durch das Gremium zu leisten. Die Berücksichtigung ethischer Kriterien muss nicht unbedingt zu einer Einführung politischer Debatten in die Kommission führen. Die Tätigkeit der Bewertung in der Kommission ist, wie der Berater selbst anmerkt, ebenfalls kein wissenschaftliches Handeln im engen Sinne. Der Berater ist aber nicht bereit, sich auf solche Interessen des Nachfragers der Beratung einzulassen.

Auf welchem Idealbild der Beratung basiert nun dieses Bild der Beratungspraxis, das der Berater zeichnet? Dieses Idealbild positioniert den wissenschaftlichen Berater stark auf die Seite des Wissens. Es ist seine Aufgabe, aufgrund von wissenschaftlichem Wissen einen Rat zu entwi-

ckeln. Dieser wird dann dem Adressaten mitgeteilt. Dieser Adressat kann anschließend anders entscheiden. Das ist in den Augen des Beraters aber eine Entscheidung, die nicht mehr durch Wissen begründbar ist, sondern durch politische Überzeugungen oder machtpolitische Überlegungen. Wenn durch die Beratenen bei einer abweichenden Entscheidung mit wissenschaftlichem Wissen argumentiert wird, ist dies ein Angriff auf die Experten und ihre deklarierte Deutungshoheit, denn über die Bewertung, die nur auf wissenschaftlichem Wissen basiert, haben sie schon befunden. Eine andere sachlich begründbare Empfehlung und Entscheidung kann es aus dieser Sicht gar nicht geben.

Dieses Beratungsbild wird auch von der organisatorischen Einrichtung der Kommission, die der Berater angehört, gestützt. Die Adressaten des Rates haben die Wahl, den Rat anzunehmen, oder sie müssen bei Abweichung dies begründen. Da dem Rat in der Zeit vor der Änderung der Zuständigkeiten anscheinend oft gefolgt wurde und es eine enge Arbeitsbeziehung gab, die es eventuell möglich machte, sich schon vor der Abgabe der Empfehlung abzustimmen, war dieses Arrangement lange erfolgreich.

Mit der Änderung der Zuständigkeiten, der Änderung der Arbeitsbeziehungen, dem Abkühlen der Kontakte und auch dem Versuch andere politische Akzente zu setzen, zerbrach diese Arbeitsbeziehung, beziehungsweise wurde nie richtig eingerichtet. Aufgrund seines Bildes der Beratung und den von Anfang an problematischen Beziehungen zum neuen Adressaten der Kommission ist es dem Berater nicht möglich, sich auf den geänderten Beratungsbedarf der Adressaten einzustellen.

Im folgenden Kapitel wird nun wiederum ein Teil der Analyse dargestellt. In diesem Teil wird die Fallstruktur deutlich, die sich anschließend im ganzen Interview reproduzierte. Auch bei der Darstellung dieser Analyse wird schon an einigen Stellen auf den Beratungsbegriff Bezug genommen, da so deutlich wird, welchen analytischen Wert dieser hat.

AUSZÜGE AUS DER ANALYSE

Bei diesem Interview fehlt die erste Frage. Sie ist nicht aufgezeichnet worden, weil der Interviewführer nicht gewartet hat, bis das Aufnahmegerät bereit war. Das Protokoll beginnt daher mit einer Antwort des Interviewee.

B: »Hier nehmen wir also irgendeine dieser Pflanzenzuchtfirmen, die einen Freilandversuch durchführen möchte. ((Zustimmungssignal I1)) ...«

Da die Frage nicht bekannt ist, kann nur erst einmal der Sinn der Antwort rekonstruiert werden. Der Berater sagt, dass eine Pflanzenzuchtfirma einen Freilandversuch durchführen möchte. Es dürfte bei solchen Firmen wahrscheinlich darum gehen, neue Pflanzen zu züchten, die Vorteile haben, die es wahrscheinlich erscheinen lassen, dass sie beziehungsweise das Saatgut für diese Pflanzen verkauft werden können. Es ist wahrscheinlich hin und wieder nötig, diese Pflanzen auf einem Feld anzubauen, um sie zu testen. Dies ist anscheinend nicht in einem geschlossenen Raum möglich, sondern muss »Freiland« geschehen.

Beim Testen der Eigenschaften von Pflanzen in einem Freilandversuch dürfte es darum gehen, Effekte zu testen, die in einem geschlossenen Anbau, z. B. in einem Gewächshaus der Firma, nicht zu testen sind. Oder es geht darum zu testen, ob bei solch einem Anbau noch andere Eigenschaften auftreten, die bei einem geschlossenen Anbau eventuell nicht zu beobachten sind. Es wird wahrscheinlich auch darum gehen zu testen, ob und wie die Pflanzen mit der Umwelt des Feldes reagieren.

Diese wird nun »genommen«. Das kann nicht wörtlich gemeint sein, da wohl kaum eine ganze Firma im wörtlichen Sinne in die Hand genommen werden kann. Nehmen kann aber bedeutet, dass etwas als Beispiel genommen wird. »Nehmen wir z. B. den Aktienmarkt ...«, könnte eine derartige Formulierung lauten. Dass es sich um ein Beispiel handelt, liegt auch deshalb nahe, weil der Berater von »irgendeiner« Firma spricht. Er beginnt also, etwas mit einem Beispiel zu erläutern, das aber ein hypothetisches Beispiel ist, da er von »irgendeiner« spricht. Es geht also nicht um eine bestimmte tatsächlich existierende Firma.

Dass er kein konkretes sondern ein abstraktes Beispiel wählt, könnte darauf schließen lassen, dass die Tätigkeit des Beraters sehr gleichförmig ist und immer nach dem gleichen Muster abläuft, also sehr routiniert ist. Oder dies liegt daran, dass der Berater nicht von tatsächlichen Fällen berichten kann oder darf, weil er Schweigepflichten unterliegt. Was hier zutrifft, bleibt abzuwarten. Mehr scheint in dieser Sequenz jetzt noch nicht vorhanden zu sein. Daher wird weiter gegangen. Der Berater fährt fort:

B: »... Dann stellt es einen Antrag, den kriegt die [Organisation], der wird dort bearbeitet, ...«

Mit »es« ist wahrscheinlich die Firma gemeint. Normalerweise müsste der Berater »sie« sagen, wenn er die Firma bezeichnen will. Das unpersönliches »es« könnte darauf hinweisen, dass der Berater hier versucht, allgemein zu bleiben und keine existierende Firma meint sowie einen derartigen Eindruck erwecken will. Dieses »es« könnte anzeigen, dass

das Verfahren, welches er im Folgenden beschreibt, eines ist, das ohne Ansehen der Firma oder von Personen stattfindet. Es könnte die Logik eines Verfahrens ausdrücken, das alle Antragsteller gleich behandelt. Derartige Gleichbehandlungsgrundsätze sind in staatlichen Verwaltungen zu erwarten, die nicht willkürlich oder z. B. nach Sympathien für einen Antragsteller entscheiden dürfen, sondern nur nach ihren Verwaltungsregeln. Wahrscheinlich geht es hier also um ein Verfahren der öffentlichen Verwaltungen, worauf auch das Wort Antrag schon hinweist.

Dieser Antrag wird an die Kommission, in der der Berater Mitglied ist, weitergeleitet. Der Antrag wird also nicht direkt bei der Kommission gestellt. Sie bekommt ihn von irgendwo her. Dieser Antrag wird dann dort bearbeitet. Dies legt den Schluss nahe, dass die Kommission den Antrag vor allem bearbeitet. Dies ist jetzt etwas erstaunlich, da die Kommission eigentlich als eine Kommission angesehen wurde, die berät. Hier klingt es so, als ob sie ein Vollzugsorgan einer Verwaltung wäre. Allerdings ist auch die Lesart möglich, dass der Berater mit »bearbeitet« nur ausdrückt, dass die Kommission ihre Aufgabe bei solchen Anträgen erfüllt. Welche Rolle der Berater der Kommission zuschreibt, sollte im Folgenden deutlich werden.

B: »... wird verabschiedet, und das ist dann im Prinzip auch der Beschluss über diesen Freilandversuch. ((Zustimmungssignal I1)) ...«

Die Kommission verabschiedet also den Antrag. Der Antrag selbst kann aber nicht verabschiedet werden. Ein Antrag wird üblicherweise gestellt und kann dann bewilligt oder abgelehnt werden. Es wird sich eher um eine Entscheidung über diesen Antrag handeln, die verabschiedet wird. Auch dies ist im Lichte der Tatsache, dass es eigentlich um Beratung geht, eine überraschende Begriffswahl. Ein Rat wird gegeben oder erarbeitet, er wird nicht unbedingt verabschiedet. Es sei denn, die Kommission, die aus mehreren Mitglieder besteht, die die Beratung erarbeiten, gibt einen Ratschlag, über den sie intern abstimmt. Von »verabschieden« wird nämlich oft dann gesprochen, wenn über etwas wie z. B. Gesetze in einem Parlament abgestimmt wird, und Zustimmung zum Gesetz erreicht wurde.

Nun nimmt der Berater vielleicht nicht für die Kommission in Anspruch, dass sie Gesetze verabschiedet, aber er behauptet, dass die Entscheidung der Kommission praktisch der Entschluss über den Freilandversuch ist. Dies legt den Schluss nahe, dass die Kommission tatsächlich über den Antrag abstimmt und dieser Beschluss gleichsam die Entscheidung über den Antrag darstellt.

Der Berater schränkt aber diese Behauptung mit »im Prinzip« ein. Das bedeutet, dass eigentlich eine andere Stelle über den Antrag entscheiden muss, aber die Entscheidung dieser Stelle eigentlich bedeutungslos ist, da »im Prinzip« die Entscheidung der Kommission maßgeblich ist. Nun ist es denkbar, dass die Kommission einer Genehmigungsbehörde zugeordnet ist, die sehr oft der Entscheidung der Kommission gefolgt ist, so dass die Entscheidung der Kommission praktisch immer eine Entscheidung über die Zulassung war. Wenn dem so war, dann liegt hier ein Fall von Beratung vor, in dem die Berater praktisch die Entscheidung für die Beratenen fällen. Es könnte gefolgert werden, dass hier sehr erfolgreiche Beratung vorliegt.

Allerdings birgt solch eine Beratungsbeziehung im Lichte der theoretischen Überlegungen, die hier angestellt wurden, auch die Gefahr, dass der Beratene nicht mehr selbst entscheiden kann. Er wird durch den Berater ziemlich stark fremdbestimmt. Wenn die Beziehungen zwischen Beratergremium und Beratenen gut und vertrauensvoll ist und es nicht allzu öffentlich sichtbar ist, dass eigentlich die Berater entscheiden, kann solch eine Beratungsbeziehung gut funktionieren.

Schwieriger dürfte eine derartige Beratungsbeziehung werden, wenn eine Genehmigungsbehörde, die für die Entscheidung zuständig ist, in den Ruf gerät, gar nicht mehr selbst kompetent entscheiden zu können und nur noch blind den Entscheidungen der Berater zu folgen. Die Behörde könnte dann mit der Frage konfrontiert werden, welche Rolle sie überhaupt spielt und ob sie nicht überflüssig ist. Außerdem könnte nachgefragt werden, ob es legitim ist, wenn eine Kommission aus Beratern faktisch Verwaltungsentscheidungen trifft. Weiterhin kann es Gründe geben, in einigen Fällen von der Empfehlung abzuweichen, und es stellt sich die Frage, wie die Behörde dies tun kann, wenn sie nicht wirklich kompetent ist, über Anträge zu entscheiden.

Was den Berater angeht, scheint er diese Rolle als unproblematisch anzusehen, denn er begründet sie nicht extra. Dieser Befund ist aber noch vorläufig, da diese Begründung noch folgen kann. Hier stellt er einfach nur fest, dass eine Empfehlung der Kommission faktisch die Entscheidung ist. Es ist im Folgenden darauf zu achten, ob der Berater eine Erläuterung der Rolle der Kommission liefert. Diese müsste Aufschluss über sein Beratungsideal geben

B: »... Das heißt also.«

Hier setzt der Berater anscheinend zu einer Erläuterung an. Was er erläutern wollte, ist nicht zu erfahren, weil er von einer Äußerung eines Interviewers unterbrochen wird. Dass der Berater anfängt etwas zu erläu-

tern, gibt Anlass zu vermuten, dass er beabsichtigt, den formulierten Anspruch, dass die Kommission im Prinzip die Entscheidung fällt, zu erläutern. Es kann aber auch sein, dass er etwas anderes erläutern wollte. Dies kann hier nicht entschieden werden, und daher gibt es nur einen unsicheren Anlass zu vermuten, dass der Berater die besondere Rolle seiner Kommission für begründungsbedürftig hält. Die Äußerung des Interviewers lautet:

I: »Also dann kommt über das [Organisation 1] die Genehmigung oder eben nicht.«

Der Interviewer macht deutlich, dass er sich mit den Genehmigungsverfahren auskennt und die Organisation kennt, die über die Genehmigung letztlich entscheidet. Damit erinnert der Interviewer den Berater gleichsam daran, dass nicht seine Kommission die Entscheidungsbefugnis über die Anträge hat, sondern die Organisation, die er nennt. Nun könnte der Berater auf diese Äußerung reagieren, indem er erläutert, warum trotzdem »im Prinzip« die Kommission mit ihrem Rat über die Genehmigung entscheidet. Oder er lässt dies weiter unkommentiert, was ein Hinweis dafür wäre, dass er dies als normal ansieht. Seine Reaktion auf die Äußerung beginnt mit:

B: »Genau, also das ist ja jetzt als solches hat sich das verändert, ...«

Er stimmt der Aussage des Interviewers zu, dass die Genehmigung eigentlich von einer anderen Stelle kommt. Er erläutert nun aber nicht, warum seine Kommission trotzdem »im Prinzip« entscheidet. Die Formulierung »im Prinzip« erscheint ihm genug, um anzuzeigen, dass der normale Verwaltungsweg die Entscheidung der anderen Stelle zuschreibt, aber eigentlich die Kommission entscheidet. Er hält dies also für normal und legitim.

Hier geht es also um eine Beratung, die anscheinend relativ routiniert durchgeführt wird, und bei der es um die Genehmigung von Anträgen geht. Diese Beratung wird von der Kommission geleistet, die aber nicht nur eine Empfehlung ausspricht, sondern »im Prinzip« durch einen Beschluss, den sie verabschiedet, über diesen Antrag entscheidet. Dies ist eigentlich kaum noch als Beratung zu bezeichnen, sondern als stellvertretende Entscheidung.

Wenn es noch Beratung sein soll, hat sie sehr starke heteronome Anteile. Es ist keine Beratung, die zum Ziele hat, den Adressaten wieder in die Fähigkeit zu versetzen, selbstständig zu entscheiden. Es könnte sein, dass dies in dem Verfahren, das hier eingerichtet wurde, auch gar nicht

beabsichtigt wurde. Trotzdem bleibt solch eine heteronome Beziehung für den Adressaten der Beratung riskant, da er unfähig scheint, in dem thematischen Bereich der Beratung zu entscheiden. Wenn dies nicht öffentlich wird und die Adressaten der Beratung den Beratern vertrauen, ist die Beratungsbeziehung, die sich hier andeutet, trotzdem möglich.

Allerdings wird der Berater in dieser Sequenz auch deswegen davon abgehalten, die besondere Beratungsbeziehung zu thematisieren, weil sich etwas in dieser Beratungsbeziehung geändert hat. Was sich hier geändert hat, wird er im Folgenden erläutern. Es ist jetzt besonders interessant zu beobachten, wie die besondere Beratungsbeziehung, die vorher existierte, möglich war. Daneben muss nach einer Antwort auf die Fragen gesucht werden, wie der Berater die bisherige Beratungsbeziehung genau einschätzte und auf welches Idealbild der Beratung dies schließen lässt. Er fährt fort mit:

B: »... indem hier jetzt natürlich dieses Ministerium für [Name] also das Sagen hat, ...«

Ein Ministerium hat nun die Entscheidungshoheit über die Genehmigung der Anträge bekommen. Der Berater formuliert etwas locker, indem er nicht den vollständigen richtigen Namen benutzt und auch nicht die korrekte Abkürzung des Ministeriums. Es ist in einigen Kontexten üblich, die Abkürzung des Namens des Ministeriums zu benutzen. Beide Optionen wählt der Berater nicht, sondern mischt beide Formen. Es geht dem Berater hier nicht darum, die formalen richtigen Bezeichnungen zu wählen, was in einem Interview vielleicht zu erwarten wäre, da die Interviewer nicht unbedingt wissen müssen, welches Ministerium zuständig ist.

Außerdem hat dieses Ministerium nicht die Befugnis oder die Entscheidungshoheit sondern »das Sagen«. Dies ist sehr flapsig formuliert. Diese Formulierung wird dann verwendet, wenn einer Person oder einer Stelle, die Autorität innehat, nicht zugetraut wird, diese vernünftig zu nutzen oder zu Recht inne zu haben. Diese haben dann zwar »das Sagen«, aber es wird vom Sprecher markiert, dass sie diese Autorität in seinen Augen nicht unbedingt verdienen oder schlecht nutzen. Dies legt den Schluss nahe, dass der Berater dem Ministerium nicht zugesteht, zu Recht die Entscheidungsbefugnis über die Anträge zu haben.

Der Berater zweifelt hier anscheinend die Entscheidungskompetenz des Ministeriums an. Er weiß zwar, dass dieses jetzt entscheidet, aber er zweifelt an der Fähigkeit dieses Ministeriums, richtig entscheiden zu können. Es ist recht anmaßend, dies einem Ministerium zu unterstellen, in dem auch Fachpersonal beschäftigt sein dürfte. Sinn ergibt diese Äu-

berung aber in der Hinsicht, als es in seiner Sicht eigentlich seine Kommission war, die entschieden hat und damit auch kompetent war. Dies hat sich jetzt geändert, und es darf ein Akteur entscheiden, der nach Ansicht des Beraters nicht kompetent ist. Das Bild einer Beratung, die eher stellvertretend handelt, wird hier somit weiter von dem Berater als gültig unterstellt. Der Berater fährt fort mit:

B: »... irgendwann ist es ja passiert, und darum sage ich ja, teilweise ist man natürlich enttäuscht, indem die Verantwortung vom [Name des Ministeriums] eben auf das [Name des Ministeriums] übergegangen ist. ...«

Ob der Interviewee schon vor Beginn der Aufzeichnung angemerkt hat, dass er über den Vorgang, den er jetzt anspricht, enttäuscht war, oder ob er die Formulierung »darum sage ich ja« benutzt, um seine Enttäuschung zu betonen, ist hier letztendlich nicht zu klären. Wenn allerdings angenommen wird, dass er mit dieser Formulierung seine Enttäuschung betont, kann eine Hypothese zur Erklärung des längeren reibungslosen Bestehens der heteronomen Beratungsbeziehung erschlossen werden.

Es kann angenommen werden, dass beim Abbruch von Arbeitsbeziehungen auch persönliche Enttäuschung auftritt, wenn diese länger bestand und durch Vertrauen und kooperative Zusammenarbeit geprägt war. Durch die Änderung der Zuständigkeiten ist die Arbeitsbeziehung zwischen altem Ministerium und Berater beendet worden und es muss eine neue zum anderen Ministerium aufgebaut werden. Darüber ist der Berater anscheinend persönlich enttäuscht, was nun durch die Annahme erklärt werden kann, dass diese Beratungsbeziehung durch Vertrauen und Kooperation geprägt war. Wenn die Beratungsbeziehung von Vertrauen geprägt war, erklärt dieses exakt den Umstand, dass die alte Beratungsbeziehung derart reibungslos bestand, obwohl sie so heteronom war. Damit kann vermutet werden, dass diese Beratungsbeziehung, die durch starke Heteronomie geprägt war, wegen vorhandenem Vertrauen nicht problematisch wurde.

Dass aber nicht nur Heteronomie sondern auch Autonomiebestrebungen Beratungsbeziehungen prägen, kann daran gesehen werden, dass der neue Adressat der Beratung seine Autonomie zu behaupten versucht, weil noch keine enge Vertrauensbeziehung besteht. Dies wird an der hier analysierten Stelle noch nicht deutlich. Aber in den folgenden Sequenzen zeichnet sich diese Bild ab. Diese müssen nicht mehr so kleinteilig wie bisher untersucht werden, sondern werden hier zusammenfassend dargestellt.

Im Anschluss an die letzte zitierte Sequenz berichtet der Berater, wie aus seiner Sicht der Wechsel der Zuständigkeiten des Verfahrens, bei

dem er berät, zustande gekommen ist. Für ihn war es ein politischer »Kuhhandel«. In der Regierung wurden Zuständigkeiten neu verteilt, damit die politischen Parteien, die in Regierungsverantwortung waren, die Politikfelder bekamen, die sie haben wollten. Für den Berater war dies ein rein politisches Handeln »im Hintergrund«. Die Parteien hätten abgesprochen, wer in welchen Bereichen »das Sagen« hat. Die eine Partei bekam die Autorität im Bereich, in dem der Berater tätig ist. Diese Partei hat dann auch laut dem Berater die Novellierung des Gesetzes, das unter anderem die Einrichtung des Gremiums des Beraters regelt, so gestaltet, dass das Gesetz zum Parteiprogramm passt.

Ein relativ normaler politischer Vorgang, nämlich das Aushandeln der Zuständigkeiten zwischen Partnern einer Koalitionsregierung, wird hier negativ als »Kuhhandel« angesehen. Weiterhin wird beklagt, dass eine Regierungspartei die Erneuerung eines Gesetzes nach ihren Vorstellungen gestaltet. Auch dies ist eigentlich fast zu erwarten und ein normaler politischer Vorgang. Es ist allerdings ein Prozess, der sich nicht an wissenschaftlichen Sachüberlegungen orientiert und dies scheint für den Berater kaum akzeptabel zu sein.

Der Berater beklagt, dass seine Arbeitsbeziehung beziehungsweise die der Kommission zu dem alten Ministerium geändert wurde. Weiterhin charakterisiert er die politischen Entscheidungen als unsachgemäß, da er sie als rein politische Handlung und als »Kuhhandel« bezeichnet. Derartige Aussagen legen nahe, dass es aus der Sicht des Beraters die Entscheidungsbildung nur nach Machtgesichtspunkten vollzogen wurde und sich die Entscheidungen nach einem Parteiprogramm richteten, das offenbar für den Berater keinen angemessenen Maßstab für Gesetzesnovellierungen darstellt. Er sagt nun nicht, dass sich diese Entscheidungen nur nach dem Urteil von Experten wie ihm richten sollten, aber diese Sichtweise deutet sich an.

Ein Interviewer stellt anschließend eine Frage nach der Bundesoberbehörde, die die Entscheidungen über Anträge zur Freisetzung tatsächlich fällt. Dieser Behörde ist die Kommission des Beraters zugeordnet, die sie in dem Verfahren berät. Da nicht anzunehmen ist, dass auch ein ganzes Bundesamt von dem Geschäftsbereich eines Ministeriums zu einem anderen übertragen worden ist, stellt sich nämlich jetzt die Frage, wo die Kommission des Beraters angebunden ist. Der Interviewer leitet seine Frage ein mit »als sie drin waren«. Auf diese Aussage reagiert der Berater sofort und unterbricht den Interviewer, um zu betonen, dass er immer noch Mitglied der Kommission ist.

Der Berater führt weiter aus, dass er noch einmal von der Leitung des neuen Ministeriums bestätigt worden ist, obwohl er dies nicht erwartete. Er ist also noch einmal für vier Jahre Mitglied der Kommission, die

offensichtlich in letzter Entscheidung vom Ministerium besetzt wird. Der Berater sagt nun, dass er nur vor dem Hintergrund bestätigt wurde, dass bei der Novellierung des Gesetzes, welches die Einrichtung der Kommission regelt, ein Trick angewandt wurde. Dieser Trick bestand darin, in dem Gesetz festzulegen, dass die Kommission des Beraters neu strukturiert wird. Das gäbe dann den politisch Handelnden die Chance, die alte Kommission zu »killen«. Darauf würde der Berater jetzt warten. Er glaubt nicht, dass er und die anderen Mitglieder der alten Kommission in die neu strukturierte übernommen werden.

Der Umstand, dass in einem neuen Gesetz auch die Aufgaben der Kommission und ihre Struktur neu gestaltet werden, kann als Autonomiebestrebungen des Beratenen gesehen werden. Die Kommission sollte wahrscheinlich nach dem Willen der politischen Akteure eine andere Rolle spielen, beziehungsweise in anderen Hinsichten beraten. Dies wird vom Beratenen praktisch als ein Ausbooten wahrgenommen. Er glaubt, dass die alte Kommission und ihre Mitglieder bald durch eine andere Kommission, die neu gebildet wird, verdrängt werden und am Ende seine Kommission abgeschafft wird. Die Spannung von Autonomie und Heteronomie sind somit in dieser Beratungspraxis zu finden.

Obwohl der Berater mit den neuen Adressaten und den neuen geplanten Strukturen überhaupt nicht zufrieden ist, tritt er nicht freiwillig zurück, was eine denkbare Reaktion wäre. Er wartet lieber darauf »abgeschafft« zu werden. Es stellt sich die Frage, was die Motivation für so ein Verhalten sein könnte. Ein möglicher Antrieb könnte sein, den ungeliebten neuen Adressaten in dessen Arbeit und bei der Gestaltung des Regulierungsbereichs zu behindern.

Es dürfte für die Politiker des Ministeriums nicht einfach sein, die Mitglieder der Kommission einfach zu entlassen oder die Kommission einfach abzuschaffen, da ihre Existenz gesetzlich geregelt ist. Außerdem könnte solch ein Abschaffen einer Kommission Kritik provozieren und den Verdacht heraufbeschwören, dass sich das Ministerium genehme Berater suchen und die unangenehmen loswerden will. Wenn die Politiker die Berater tatsächlich durch andere ersetzen wollten, wären Sie durch das Bleiben der Berater gezwungen, diesen politisch riskanteren Weg zu gehen.

Eine andere Möglichkeit wäre, dass der Berater es als seine Aufgabe sieht, gleichsam die Stimme der Vernunft in diesem Politikfeld auch gegen Widerstände bei den Beratenen zu sein. Er charakterisiert Politik entweder als faulen Kompromiss oder als durch Parteiprogramme gesteuert. Solchen Akteuren kann in seinen Augen nicht die Entscheidung in den Bereichen, in denen er berät, überlassen werden, sondern es müssen, trotz aller Widerstände, die sachlich angemessen Urteile seiner

Kommission eingebracht werden. Welche Lesart zutrifft, müssen die folgenden Sequenzen zeigen.

Im Folgenden wird eine kleinere Unklarheit darüber, welche Bundesbehörde nach der Novellierung für die Arbeit der Kommission zuständig ist, geklärt. Die Klärung dieser Unklarheit trägt hier nichts zur Sache bei. Bei der Klärung bestätigt der Berater aber auf Nachfrage eines Interviewers, dass es einen Konflikt der Kommission mit den politischen Akteuren gab. Es ging dabei um die Novellierung des schon angesprochenen Gesetzes. In der Novelle würden Dinge »drinstehen«, die bei der Bewertung der Anträge berücksichtigt werden sollten, die nicht mehr wissenschaftlich zu messen seien.

Aus dieser Passage lässt sich schließen, dass die Novellierung wohl ein Konflikt zwischen politischen Akteuren und den Mitgliedern der Kommission heraufbeschworen hat. Es ging darum, die Kriterien zu bestimmen, nach denen die gestellten Anträge beurteilt werden sollen. Bei der Novellierung standen Kriterien im Gesetzentwurf, die angeblich nicht wissenschaftlich zu messen wären. Daraus lässt sich folgern, dass der Berater seinen Rat nur auf wissenschaftliche Einschätzungen basieren will.

Der Berater versteht unter seiner wissenschaftlichen Beratung eine, die auf Kriterien basiert, die wissenschaftlich messbar sind. Die Messungen müssen also reproduzierbar und genau sein. Wenn dies geleistet wird und darauf basierend eine Beurteilung durch die Kommission verabschiedet wurde, ist dies die Art von Beratung, die die Kommission in seinen Augen liefern kann und sollte.

Wenn das bisher Rekonstruierte berücksichtigt wird, kann hinzugefügt werden, dass eine derartige Beurteilung in den Augen des Beraters die Entscheidung sein sollte. Dies war auch vor der Änderung der Zuständigkeiten der Fall. Wenn anschließend anders entschieden wird, ist es in den Augen des Beraters zumindest nicht mehr wissenschaftlich begründbar. Ein derartiges Beratungsverhältnis ist hoch prekär, weil es dem Adressaten kaum Möglichkeiten lässt, anders als die Empfehlung zu entscheiden. Es ist, wie schon mehrfach betont, sehr fremdbestimmt und war hier wahrscheinlich nur im Rahmen einer vertrauensvollen Arbeitsbeziehung dauerhaft möglich.

Das Idealbild der wissenschaftlichen Beratung, das der Berater unterstellt, ist immer noch nicht ganz genau sichtbar. Allerdings wird deutlich, dass ihm die Wissensbasis der Beratung sehr wichtig ist. Die Entwicklung der Beurteilungen, die den Inhalt der Beratung der Kommission darstellen, darf nur nach wissenschaftlichen Kriterien geschehen. Alle Gesichtspunkte, die nicht mit einem wissenschaftlichen Messverfahren beurteilt werden können, sollten aus seiner Sicht kein legitimer Teil

der Beratung sein. Ob er dabei auch unterstellt, dass jegliche Abweichung der Beratenen von den Empfehlungen nicht legitim ist, wenn die Beurteilung gut wissenschaftlich fundiert ist, kann hier letztendlich noch nicht entschieden werden, aber ein derartiges Verständnis deutet sich an.

Im weiteren Verlauf des Interviews scheint er an einer Stelle dieses Bild zu modifizieren. Vor der entsprechenden Stelle wird der Wissenschaftler gefragt, was die politischen Akteure von seiner Kommission erwarten. Er antwortet, es würde die Umsetzung von politischen Richtlinien erwartet. Diese Richtlinien der Politik werden anschließend vom Wissenschaftler mit einem Beispiel erläutert.

Es ging um die Frage, ob ein gentechnisch verändertes Produkt in Deutschland in den Verkehr gebracht werden durfte. Hier hatte die Kommission im Laufe des normalen Verfahrens ein positives Votum gegeben. Dieses Zulassungsverfahren wurde dann aber gestoppt, weil es angeblich neue Erkenntnisse geben würde, die noch bei der Beurteilung berücksichtigt werden müssten. Nach Ansicht des Beraters gab es diese Erkenntnisse aber nicht. Dieser Meinung war die ganze Kommission. Der Berater hält das Stoppen des Zulassungsverfahrens für eine rein politische Entscheidung, die »bemäntelt« werde mit der Aussage, es gäbe neue wissenschaftliche Erkenntnisse.

Dies ist noch konform mit dem Bild, das der Berater bisher von sich präsentiert hat. In den Genehmigungsverfahren sollte nach Ansicht des Beraters nach wissenschaftlichen Kriterien der Antrag beurteilt werden. Diese Beurteilung liefert die Kommission und ihr sollte gefolgt werden. Wird von dem Urteil abgewichen, kann es dafür keine guten Gründe geben, die sich auf Wissenschaft stützen, weil diese von der Kommission, wenn sie relevant gewesen wären, herangezogen worden wären. Somit kann das Stoppen der Zulassung sich nur um eine politische Entscheidung handeln, die auch als solche zu markieren und nicht mit Verweis auf wissenschaftliche Erkenntnisse zu begründen ist.

Die Deutungshoheit über eine wissenschaftliche Beurteilung wird also vom Berater allein dem Gremium zugestanden. Damit gesteht er den politischen Akteuren, die entscheiden, keinerlei Kompetenz zu, so etwas zu beurteilen. Hier reproduziert sich wieder sein stark heteronomes Beratungsverständnis. Nur seine Kommission kann den Ratschlag geben und die politischen Akteure müssen ihn befolgen, wenn sie sachlich richtig handeln möchten und nicht nur nach politischen Gesichtspunkten entscheiden wollen. Im Anschluss an diese Sequenz betont er aber:

B: »Ich meine, es ist klar, man muss sich klar sein, wie weit man wissenschaftlich wirken kann. ...«

Diese Aussage erweckt den Eindruck, dass der Berater seinen Anspruch, dass die Beurteilungen der Kommission eigentlich die Entscheidungen sind und die Beratene nur diesen folgen müssten, zurücknimmt, beziehungsweise einschränkt. So weit kann »man« eventuell doch nicht »wirken«. Mit der wissenschaftlichen Beurteilung kann eventuell doch nicht die Entscheidung festgelegt werden.

Diese Äußerung könnte so gelesen werden, dass der Berater zwar überzeugt ist, dass in seiner Kommission wissenschaftlich gearbeitet wird und die Beurteilungen somit sachlich gerechtfertigt sind, aber er ist sich klar, dass diese Beurteilungen nicht die Politik bestimmen können. Dies würde im Widerspruch zu seinen bisherigen Äußerungen stehen. Vielleicht hebt er diesen Widerspruch aber selbst im Folgenden in einer neuen Deutung seiner Tätigkeit auf. Er fährt fort:

B: »... Wir sagen natürlich, wir beziehen uns auf das, was zur Zeit wissenschaftliche Erkenntnis ist, ist auch eine Frage, inwieweit man das festlegen kann, aber man kann sich politisch darüber hinwegsetzen. Das ist ganz klar. ...«

Hier drückt der Berater aus, dass die Kommission sich nur auf Wissenschaft bezieht, wenn sie ihr Urteil abgibt. Er macht hier allerdings zum ersten Mal eine kleine Einschränkung, die andeutet, dass nicht immer eindeutig ist, ob die wissenschaftliche Erkenntnis, die herangezogen wird, schon so gesicherte Erkenntnis ist, dass sie auch herangezogen werden kann. Im Weiteren gesteht er der Politik zu, dass sie anders entscheiden kann. Der Berater sagt damit, dass ihm klar ist, dass er die Politik nicht bestimmen kann. Damit nimmt er den starken Anspruch der Fremdbestimmung hier anscheinend etwas zurück.

B: »... Wir beraten und Politik kann anders entscheiden. Das akzeptiert man ja alles, aber dass dann die politische Entscheidung als solche nicht klar benannt wird, sondern mit dem Mäntelchen der Wissenschaft umgehängt bekommt, das ist das, was einen stört.«

Die Politik kann anders entscheiden, als die Berater geraten haben. So viel Autonomie gesteht der Berater der Politik zu. Sie darf dies aber nicht mit Gründen tun, die sich auf Wissenschaft berufen. Für die Beurteilung auf rein wissenschaftlicher Basis ist alleine seine Kommission zuständig und diese Deutungshoheit dürfen die politischen Akteure aus seiner Sicht nicht angreifen, indem sie eine Entscheidung mit wissenschaftlichen Erkenntnissen begründen. Er betont hier wiederum, dass

politische Entscheidungen aus seiner Sicht anders als mit wissenschaftlichen Erkenntnissen begründet werden müssen.

Damit hält der Berater sein Bild entgegen des ersten Eindrucks doch konsequent durch. Er und seine Kommission beraten aufgrund wissenschaftlicher Erkenntnisse. Wenn die politischen Entscheidungen aufgrund dieser sachlichen Gründe fallen sollen, müssen sie dem Rat folgen. Dem Berater ist aber klar, dass er nicht anstelle der politischen Akteure entscheiden kann und er weiß, dass seine Adressaten manchmal anders entscheiden. Diese Autonomie gesteht er ihnen zu. Allerdings sollte der Adressat der Kommission dann nicht die Deutungshoheit über das Wissen streitig machen. Hier ist nur die Kommission berechtigt zu sagen, was die richtige Beurteilung ist.

Hier liegt also das Bild eines Beraters vor, dessen Idealbild von Beratung sich darauf beschränkt, das Wissen beziehungsweise eine Beurteilung auf der Grundlage wissenschaftlichen Wissens dem Adressaten der Beratung zu übermitteln und es dann den Beratenen überlässt, wie er sich entscheidet. So ist der stark heteronome Anspruch der Beratung mit der Autonomie des Beratenen vereinbar. Wenn sachlich richtig entschieden werden soll, muss die Kommission gefragt und der Rat befolgt werden. Wenn, was aus Sicht des Beraters legitim ist, der Beratene anders entscheiden will, kann er dies tun, muss es dann aber anders z. B. mit politischen Überzeugungen begründen.

Dieses Idealbild der Beratung sieht die Aufgabe von Beratung stärker darin, die Anforderung zu erfüllen, abstraktes Wissen für Beratung aufzubereiten und darauf basierend dem Beratenen eine Empfehlung zu liefern. Der Fallbezug im Sinne eines darauf Eingehens, was für den Beratenen an Entscheidungen überhaupt möglich ist, wird nicht als Anforderung einer Beratung gesehen.

Auch werden die Kriterien nicht berücksichtigt, die der Adressat der Beratung bei der Einschätzung eines Antrags zur Genehmigung eines Vorhabens anlegen möchte. Der Berater betont, dass es möglich ist, eine wissenschaftliche Risikobewertung zu leisten. Der neue Adressat der Beratung wollte nun aber auch andere Kriterien berücksichtigt haben. Diese sollten ethische Kriterien sein und dies könne man nach Ansicht des Beraters wissenschaftlich nicht leisten. Er ist also nicht bereit, sich der Nachfrage der neuen Adressaten anzupassen. Dies hätte vielleicht mit einem Umbau der Kommission, der geplant war, erreicht werden können. So eine Beratung wäre aber nicht mit dem engen Wissenschaftsbild des Beraters und seinem Idealbild einer distanzierten Beratung vereinbar, die nur die wissenschaftliche Beurteilung abgibt und dann den Adressaten entscheiden lässt.

Eine offene Frage bleibt noch: Wie konnte die stark heteronome Beziehung vor der Änderung des Adressaten so lange gut gehen? Trifft die Vermutung dazu, dass dies gelang, weil es eine vertrauensvolle und kooperative Arbeitsbeziehung gab? Zur Überprüfung dieser Vermutung muss im Interview noch nach mehr Hinweisen gesucht werden. Ein Hinweis, der die Vermutung stützt, findet sich im weiteren Verlauf des Interviews. Es scheint tatsächlich eine gut informelle Arbeitsbeziehung zwischen Kommission und seinen Adressaten gegeben zu haben.

Als das Gremium noch dem alten Ministerium zugeordnet war, waren oft Mitglieder des Ministeriums bei Sitzungen anwesend und haben über das, was im Ministerium »läuft«, berichtet. Nach dem Wechsel der Zuständigkeiten hat sich dies geändert und es kamen nicht mehr jedesmal Referenten zu den Sitzungen. Auf diese Weise war das alte Ministerium wahrscheinlich immer gut über die Arbeit und die Beurteilungen der Kommission informiert gewesen.

Diese guten Beziehungen vor dem Wechsel des Ministeriums erklären auch die Aussage des Beraters am Anfang des Interviews. Die Beurteilungen der Kommission waren faktisch die Entscheidungen, weil schon informell abgestimmt war, wie die Entscheidungen ausfallen werden. Es ist denkbar, dass so auch den Mitgliedern der Kommission mitgeteilt wurde, welche Entscheidungen das Ministerium und die Behörde für akzeptabel halten und welche nicht. Dies muss aber hier Spekulation bleiben, da es nicht im Interview näher angesprochen wird.

Damit kann die Darstellung der Analyse hier abgeschlossen werden, da die Fallstruktur deutlich geworden ist. Im folgenden Abschnitt wird die Fallstruktur mit dem Beratungsbegriff interpretiert, was in der Analyse schon andeutungsweise geschehen ist, aber zur Verdeutlichung noch einmal konzentriert festgehalten werden muss.

BEZUG AUF DEN BERATUNGSBEGRIFF

Bezüglich der in Spannung liegenden Anforderungen, abstraktes Wissen einzubringen und den Fallbezug zu wahren, stellt der Berater einen Fall von Beratung dar, die fast ausschließlich das abstrakte Wissen und Urteile auf der Basis dieses Wissens den Beratenen mitteilt. Die Anforderung des Fallverstehens wird von diesem Berater nicht gesehen und damit auch kaum bedient. Nun würde der hier entwickelte Beratungsbegriff annehmen, dass diese Beratung kaum Wirkung hatte. Das Gegenteil ist der Fall. Lange Zeit war die Empfehlung der Kommission »im Prinzip« die Entscheidung.

Diese starke Wirksamkeit der Beratung ist durch die Art der formalen Einrichtung des Gremiums zu erklären, die den Beratenen verpflicht-

tet, bei Abweichung von der Empfehlung dieses zu begründen. Die Annahme des Rates wird also als Normalfall gesehen. Eine derartige stark heteronome Beratungsbeziehung war lange möglich, weil eine kooperative Arbeitsbeziehung zwischen der Kommission und ihren Adressaten bestand. Insgesamt wird im Rahmen dieses Beratungsbild dem Adressaten seine Autonomie zwar zugestanden, aber nur wenn er sich aufgrund politischer Gründe anders entscheiden will. Aus sachlichen Gründen kann er dies nicht, da er dann dem wissenschaftlich fundierten Rat der Kommission folgen müsste.

Dieser Fall von Beratung gerät sofort in Probleme und Konflikte, wenn die kooperative Arbeitsbeziehung, die die informelle Abstimmung mit dem Beratenen und damit die Autonomie des Beratenen noch ermöglichte, nicht mehr funktioniert. Weiterhin versuchte der neue Adressat der Beratung seine Autonomie ein wenig wieder zu gewinnen, indem versucht wurde, die Beratung mittels Änderung der Kommission und Änderung von Kriterien der Bewertung den eigenen Interessen beziehungsweise Bedarf anzupassen.

Wenn die informelle Abstimmung mit einer derartigen Kommission nicht gelingt, ist der Adressat fast gezwungen, seine Autonomie mit diesen Eingriffen zu behaupten, da er durch die Empfehlungen der Kommission stark gebunden ist. Vom Rat abweichend zu entscheiden ist begründungsbedürftig und dies muss mit sachlichen Begründungen geschehen. Eine Begründung mit politischen Zielen dürfte öffentlich schwer vermittelbar sein, zumal in diesem Verfahren vom Antragssteller gegen die Entscheidung geklagt werden kann. Die Deutungshoheit über diese sachlichen Begründungen wird aber von der Kommission reklamiert.

Der Beratungsbegriff macht also deutlich, dass dieses Expertengremium den Adressaten in diesem Verfahren stark bestimmt, da der Rat mit starken Bindungswirkungen ausgestattet ist. Es ist schwierig für den Beratenen seine Autonomie zu behaupten. In einer vertrauensvollen Beziehung kann dies durch informelle Abstimmungen gelingen. Da dieses Vertrauen hier nicht mehr bestand, beziehungsweise noch nicht bestand, kommt es zum Konflikt zwischen Berater und Beratenen, wenn das Ministerium versucht, die Beratung zu beeinflussen, die es so stark bindet. Der Berater ist durch sein Idealbild der Beratung, das fast nur die Anforderung betont, den Rat auf sachlich richtiges Wissen zu basieren, allerdings auch nicht fähig, sich auf die Interessen und die Anforderungen des Beratenen einzulassen.

Damit kann die Darstellung dieses Fall hier abgeschlossen werden und gleichsam auf die andere Seite der Spannung zwischen Wissen und Fallbezug gewechselt werden. Als nächster Fall wird ein Berater vorge-

stellt, der vor allem seine Aufgabe darin sieht, das Problem des Beratenen zu ermitteln

3. BERATUNG ALS FALLVERSTEHEN

Bei diesem Berater, der nur vom Autor interviewt wurde, könnte die Frage gestellt werden, warum er denn überhaupt als Fall hier herangezogen wird. Er bezeichnet sich selbst nämlich nicht als wissenschaftlicher Politikberater. Die Beratungsleistungen, die der Berater aktuell anbietet, sind eher Beratung bei und Moderation von Dialogverfahren und die Beratung von politischen Organisationen und Personen bei internen Problemen.

Allerdings hat der Berater längere Zeit in einer Organisation gearbeitet, die wissenschaftliche Politikberatung geleistet hat. Er hat also Erfahrung mit dieser Art der Beratung. Er bietet auch immer noch fachliche Beratung an. In seiner Berufspraxis hat sich der Berater aber immer mehr von der wissenschaftlichen Beratung zu anderen Beratungsleistungen bewegt. Es ist nun hier interessant zu sehen, wie dies geschah und ob dies auf sein Beratungsverständnis zurückzuführen ist. Dafür wird erst einmal wieder die Fallstruktur dargestellt.

FALLSTRUKTUR

Dieser Berater präsentiert seine Praxis als eine, in der er zwei unterschiedliche Arten von Beratung anbietet. Er bietet einmal fachliche Beratung und einmal Beratung zu Fragen der Führungsqualitäten von Politikern, bei Problemen in internen Abläufen von kommunalen Verwaltungen und anderen politischen Organisationen an. Außerdem bietet er Beratung bei der Gestaltung von Bürgerdialogverfahren an. Er nennt dies selbst Prozess- und Kommunikationsberatung.

Die fachliche Beratung nutzt der Berater als »Eintrittskarte«, um auch seine andere Beratungsleistung anbieten zu können. Diese Beratung ist darauf ausgerichtet, die Praxis des Beratenen in seiner beruflichen oder politischen Rolle zu verbessern. Über seine fachliche Beratung sagt der Berater nicht viel. Sie scheint nicht seine Hauptleistung zu sein oder ist ihm nicht sehr wichtig.

Es ist für den Berater allerdings schwer, für seine Beratung zur Verbesserung der alltäglichen Praxis der Politiker Nachfrage zu generieren. Sie wird nach der Meinung des Beraters nicht gerne nachgefragt, da Politiker damit eingestehen würde, dass sie bei den Kompetenzen Defizite zeigen, die im Allgemeinen als zentrale Kompetenzen eines Politikers angesehen werden. Einer der Hauptleistungen seiner Beratung sieht er in

diesem Zusammenhang darin, den Auftraggebern dabei zu helfen, erst einmal ihr »wirkliches« Problem zu ermitteln. Dieses sei nämlich oft gar nicht Gegenstand des offiziellen Beratungsauftrags, wie er z. B. in der Ausschreibung einer Behörde beschrieben werden würde, die auf diese Weise Beratungsleistungen nachfragt.

Insgesamt beschreibt der Berater seine Beratungsleistung als eine, die dem Politiker helfen soll, seine Probleme richtig zu erfassen, und unkonventionelle Ideen vermittelt. Die Vermittlung von Wissen spielt dabei eine ganz untergeordnete Rolle. Dem Berater ist eher wichtig, dass er durch Fragen herausfindet, was der Politiker überhaupt annehmen kann. So versucht er beispielsweise erst einmal herauszufinden, was die politischen Akteure mit einem Bürgerdialogverfahren erreichen wollen, um erst dann Vorschläge für dessen Gestaltung zu machen. Der Berater klagt ebenfalls darüber, dass seine Adressaten in einigen Fällen Vertreter größerer Organisationen sind, in denen es interne Kämpfe und Konflikte gibt. Dies macht die Beratung schwierig, da die Reaktionen auf die einzelnen Beratungen schwer vorhersehbar sind und Absprachen nicht immer eingehalten werden.

Welches Idealbild unterstellt der Berater, wenn er seine Praxis auf diese Weise beschreibt? Der Berater scheint nur die Hilfe für den Beratenen durch Vermittlung passender neuer Ideen als Aufgabe guter Beratung anzusehen. Diese Leistung ist angemessen fundiert in seiner Erfahrung, der Ausbildung zum systemischen Berater und seinem »Bauchgefühl«. Der Berater sieht also nicht die Notwendigkeit, seine Beratung in abstraktem Wissen zu fundieren.

Die Vermittlung des abstrakten Wissens ist für ihn das Negativbild einer folgenlosen wissenschaftlichen Beratung. In dieser würden Politiker und Wissenschaftler aneinander vorbei reden. Der Politiker würde bestenfalls das annehmen, was sowieso zu seinen Deutungen passt. Dies ist für den Berater keine gute Beratung. Für ihn muss Beratung mehr bringen. Die Beratung muss seiner Ansicht nach neue Ideen und Problemsichten liefern. Für ihn ist die adäquate Problemerkennntnis schon ein wichtiger Teil seiner Beratungsleistung. Zu dieser Abkopplung von der Wissenschaft passt, dass er Prozeduren naturwissenschaftlicher Risikobewertung als nur scheinbar verlässlich kritisiert.

Der Berater behauptet also, fähig zu sein, die Probleme in der Praxis von Politikern zu beurteilen und dabei helfen zu können, diese zu lösen. Damit unterstellt er, dass er als Berater in einer gewissen Hinsicht eine dem Beratenen überlegene Kompetenz besitzt und diese anwendet, um dem Beratenen zu helfen. Dabei muss er aber immer sicherstellen, dass er das Problem des Beratenen richtig erfasst.

Bevor diese Fallstruktur auf den Beratungsbegriff bezogen wird, werden wieder illustrativ einige Teile der Analyse wiedergegeben, in der sich Teile dieser Fallstruktur zeigten. Es wird dabei auch wieder schon vorgreifend auf den Beratungsbegriff Bezug genommen, da sich Aspekte dieses Begriffs sehr deutlich zeigten.

AUSZÜGE AUS DER ANALYSE

Vor der Sequenz des Interviews, mit der hier eingesetzt wird, wurde einleitend gefragt, in welchen Bereichen der Berater berät. Laut dem Berater berät er in zwei Bereichen: Erstens im Bereich Umweltpolitik und zweitens im Bereich der Organisationsberatung. Im zweiten Bereich berät er Kommunen beziehungsweise Kommunalpolitiker bei internen Konflikten in der Verwaltung. Bei dieser Art der Beratung geht es nach der Aussage des Beraters nicht so sehr um Inhalte wie bei der Beratung in der Umweltpolitik. Diese Beratung sei »themenneutral«. Der Interviewer fragt daraufhin nach der spezifischen Expertise in den beiden Bereichen. Er fragt den Berater welche spezifischen Leistungen dessen Beratung in dem jeweiligen Bereich erbringt. Der Berater antwortet:

B: »also ich komme da über verschiedene zugänge ...«

Der Berater sagt, er »kommt« über verschiedene »Zugänge«. Es ist auffällig, dass er diese Formulierung wählt, die nicht unmittelbar auf die Frage bezogen ist. Mit der Frage ist er schließlich nach seiner Beratungsleistung befragt worden. Zugänge aber hat man beispielsweise zu Personen. Wenn die Person wichtig und schwer zu kontaktieren ist, gibt es die Redeweise von möglichen Zugängen zu dieser Person, um mit ihr in Kontakt zu treten. In anderen Zusammenhängen wird in einem eher kognitiven Sinn von Zugängen zu Themen oder zu Bereichen wie der Kunst gesprochen. In diesen Sinnzusammenhängen wird mit dem Begriff bezeichnet, mit welchen Orientierungen Themen oder Kunstwerke betrachtet werden, so dass sie dem Betrachter etwas sagen, also Bedeutung gewinnen. Drittens wird Zugang verwendet, wenn es darum geht, ganz praktisch in einen Bereich gelangen zu können, um dort an etwas teilzunehmen. So kann es um Zugang zu einem Gebäude gehen, aber auch um Zugang zum Kapitalmarkt oder zum Internet.

Wie kann »Zugänge« aber hier vom Berater gemeint sein? Zum einen kann es »Zugang zum Beratenen« bedeuten. Er leitet also eine Erzählung darüber ein, wie er Zugang zu seinen Adressaten findet. Dies wäre ein unpassender Anschluss, da er gerade nicht nach seinem Zugang zum Berater gefragt wurde, sondern danach, was seine Beratungsleis-

tung ist, wenn er diesen Zugang gefunden hat, indem er beauftragt wurde. Passender wäre die Wahl des Ausdrucks Zugänge, wenn davon ausgegangen wird, dass der Berater damit andeutet, dass es eine Hauptleistung seiner Beratung ist, erst einmal Zugang zu dem Beratenen zu bekommen. Dies aber in dem Sinn, dass er über unterschiedliche Zugänge versucht, das Problem des Beratenen zu ermitteln, um dann hier bei der Lösung zu helfen.

Zum anderen könnte Zugang aber auch bedeuten, dass der Berater über unterschiedliche Ansätze verfügt, die er als Beratungsleistung anbieten kann. Diese unterschiedlichen Beratungsleistungen sind damit die Zugänge zum Beratungsmarkt, indem sie auf unterschiedlichen vermuteten Beratungsbedarf reagieren und hier Leistungen anbieten, die Zugänge zu Beratungsaufträgen ermöglichen. Diese Lesart würde implizieren, dass der Berater die Frage in dem Sinne verstanden hat, dass er gefragt wurde, was er anbieten kann, um auf dem Beratungsmarkt Erfolg zu haben. Welche Lesart zutrifft wird das Folgende zeigen.

B: »... das der eine zugang is ne rein fachliche beratung das erleichtert mir meine vergangenheit das ich halt lange jahre im wissenschaftsbereich gearbeitet hab ...«

Ein Zugang zu Beratungsaufträgen ist also seine fachliche Expertise, die er durch wissenschaftliche Tätigkeit erworben hat. Welcher Art diese Expertise genau ist, erläutert der Berater hier nicht. Es scheint so, als ob die dritte Lesart zutrifft. Es geht um die unterschiedlichen Zugänge zum Beratungsmarkt und die Erlangung von Aufträgen aufgrund unterschiedlicher Beratungsleistungen.

Es kann allerdings auch immer noch die Lesart zutreffen, dass der Berater unterschiedliche Zugänge nutzt, um zum Problem eines Beratenen vorzudringen. Es ist dann erklärungsbedürftig, wie er die wissenschaftliche Expertise dazu nutzt. Weiterhin sagt er auch, dass er nicht mehr im wissenschaftlichen Betrieb arbeitet. Er ist also ein Berater, der zwar wissenschaftlich gebildet ist und Erfahrung hat in wissenschaftlicher Arbeit, aber er ist kein aktiver Wissenschaftler mehr, wie der Berater im vorhergehenden Fall. Der Berater fährt fort:

B: »... und die die eintrittskarte is und dann noch über andere sachen reden zu können ...«

Die Wahl des Ausdrucks »Eintrittskarte« ist wiederum auf den ersten Blick unpassend. Der Berater berichtet hier nicht darüber, dass er zu einem Fußballspiel oder ähnlichen Veranstaltungen geht, wo eine Ein-

trittskarte benötigt wird. Dieser Begriff kann allerdings auch in einem übertragenen Sinne gemeint sein. Nämlich in dem Sinne, dass die Nachfrage nach fachlicher Beratung die Art und Weise oder eben die »Eintrittskarte« ist, die einen Zugang zu einem Bereich ermöglicht, der sonst verschlossen wäre. Über die fachliche Beratung bekommt der Berater Zugang zu Beratenen, und dann kann er auch über anderes reden.

Damit trifft die Lesart zu, dass der Berater sein Beratungsangebot als ein Zugang zu den Beratenen sieht, um dann hier auch noch etwas anderes tun zu können. Dies stellt gleichsam eine Mischung der beiden, bisher noch gleich wahrscheinlichen, Lesarten dar. Zugänge sind seine Angebote von Beratungsleistungen am Markt, damit er überhaupt Aufträge bekommt. Außerdem gibt ihm die Nachfrage nach fachlicher Beratung erst den Zugang zu den Beratenen, damit auch über anderes geredet werden kann.

Was soll nun dieses »andere« sein? Das erfährt der Interviewer hier noch nicht. Es stellt sich aber schon hier die Frage, was für eine Beratungsbeziehung der Berater hier darstellt. Ein politischer Akteur möchte z. B. einen fachlichen Rat haben und der Berater, den er engagiert, liefert ihm zwar diesen Rat, aber er fängt an, auch noch über ganz andere Sachen zu sprechen. Dem hier entwickelten Beratungsbegriff folgend ist anzunehmen, dass der Beratene seinen Berater, der sich so verhält, an den Auftrag erinnert und sich weitere unnachgefragte Beratung verbittet. Ein derartiges Vorgehen des Beraters beschädigt tendenziell die Autonomie des Beratenen.

Es könnte aber auch der Fall vorliegen, dass der Berater diesen Zugang dann nutzt, um dem Beratenen andere Beratungsleistungen anzubieten. Die fachliche Beratung ist somit der Zugang zu weiteren Aufträgen. Der Berater würde dann aber eher wie ein Verkäufer handeln und eine Dienstleistung verkaufen. Es stellt sich die Frage, ob die Beratung dann auf einen wirklich vorhandenen Beratungsbedarf trifft, weil der Auftraggeber eventuell zur Beratung überredet worden ist. Es besteht vielleicht gar keine Krise, die den Beratenen dazu bringt, Beratung nachzufragen. Dann wird diese Beratung wahrscheinlich überflüssig sein und es stellt sich die Frage, ob der Auftraggeber, der schließlich in diesem Fall ein öffentlicher Auftraggeber ist, das Geld, das die Beratung kostet, wirklich sinnvoll ausgibt.

Andererseits könnte der Berater aber auch legitim andere weitere Beratung anbieten, wenn er sieht, dass der Berater ein massives Problem hat und er nicht verantworten kann, den Beratenen damit alleine zu lassen. Er muss dann versuchen Rat anzubieten, auch wenn es schwierig sein wird, die unnachgefragte Beratung zu vermitteln. Es erscheint etwas unwahrscheinlich, dass dieser Fall bei der Politikberatung vorkommt,

aber er kann nicht prinzipiell ausgeschlossen werden. Als letzte Möglichkeit könnte auch der Fall vorliegen, dass der Auftraggeber von den unterschiedlichen Leistungen des Beraters weiß und diesen zwar offiziell zu einer fachlichen Beratung beauftragt, aber eigentlich auch die anderen Beratungsleistungen des Beraters wahrnehmen möchte. Welche der möglichen Lesarten zutrifft kann noch nicht entschieden werden. Dies muss das Folgende zeigen.

B: »... also meine erfahrung ist das politiker sich ungern in diesen soft skills beraten lassen ...«

Der Berater berät also zu »soft skills«, beziehungsweise bietet diese an. Er wird beauftragt fachliche Beratung zu liefern und versucht dann über diesen Zugang mit den Politikern, die er berät, zu reden. Hier versucht er Beratung zu »soft skills« anzubieten, die aber nicht gerne angenommen wird. Er bietet also beispielsweise Beratung zur Verbesserung der Führungsfähigkeiten den Politikern, die er berät, an. Dabei macht er die Erfahrung, dass sich die Politiker hier nicht so gerne beraten lassen. Dies ist auch nicht sehr überraschend, da das Anbieten solcher Beratung die Kritik enthält, dass der beratene Politiker auf diesem Gebiet Defizite hat. Das unnachgefragte Anbieten dieser Beratungsleistung ist also eigentlich ein ziemlicher Affront.

Kein Affront wäre es, wenn der Berater nur in einem Gespräch mit dem Politiker anmerkt, dass er auch diese Beratungsleistung anbietet, wenn er also einfach nur ein Angebot eröffnet, beziehungsweise Werbung für seine Dienstleistung macht. Beide Lesarten sind wahrscheinlich, wenn die Äußerung auch als Ausdruck der Enttäuschung des Beraters darüber gelesen wird, dass die Beratung zu den »soft skills« nicht so stark nachgefragt wird, wie es der Berater gerne hätte. Der Berater fährt fort:

B: »... also das sie ungern den eindruck erwecken also ob sie ihr geschäft nicht um griff hätten das kann auch ein politiker einem anderen nicht (Lachen) nicht offenbaren deswegen haben die auch keine berater jenseits von fachberatung«

Hier drückt der Berater aus, dass die Beratung zu den »soft skills« den Politiker, der sich in diesem Bereich beraten lässt, so dastehen lässt, als ob er sein »Geschäft« nicht beherrscht. In der Tat kann einem Politiker, der es geschafft hat, in Leitungspositionen aufzusteigen, Führungsqualität, Durchsetzungsfähigkeit, aber auch die Fähigkeit, Diskussionsprozesse zu moderieren, zugeschrieben werden. Denn nur mit diesen Qualitä-

ten kann er sich in Parteien durchsetzen und auch Wähler für sich gewinnen. Diese gesamten Eigenschaften werden in einem verbreiteten Sprachgebrauch »soft skills« genannt.

Der Berater betont nun, was gerade schon vermutet wurde, nämlich dass Politiker nicht gerne zugeben, dass sie in diesen Bereichen Defizite haben. Es muss wahrscheinlich ein gewisser Leidensdruck entstehen, damit sie Beratung in diesem Bereich nachfragen. Deswegen ist es nachvollziehbar, dass es nicht einfach ist, diese Beratungsleistung an die Politiker zu verkaufen. Fachberatung wird eher nachgefragt, denn ein Politiker kann leichter zugeben, dass er über ein gewisses Fachgebiet nichts weiß. Nun stellt sich die Frage, warum der Berater diese Beratung zu den »soft skills« trotzdem anbieten will.

Beim hier angelegten Beratungsbegriff wird angenommen, dass Beratung immer ein Angriff auf die Autonomie beinhaltet und dass vor allem unnachgefragte Beratung die Autonomie des Adressaten verletzt. Hier spricht der Interviewee genau dieses Problem an. Weiterhin drückt er damit aus, dass er sich selbst zutraut, die Diagnose stellen zu können, dass die Politiker Defizite bei den »soft skills« haben. Damit stellt er sich selbst als kompetenter Beobachter der Praxis der Politiker dar, die ihre Defizite selbst nicht sehen können. Daher bietet er seine Beratung, die eigentlich die Beratenen nicht gerne haben wollen, trotzdem an, weil er glaubt zu wissen, dass sie nötig ist. Dies kann als eine starke Kompetenzanmaßung des Beraters angesehen werden.

Damit hat sich die dritte Lesart der vier Lesarten, die oben entwickelt wurden, in gewisser Weise bestätigt. Der Berater unterstellt in der Tat bei seinen Adressaten Defizite und sieht Beratungsbedarf, den er dem Adressaten auch mitteilt. Allerdings wird hier nicht deutlich, wie offensiv er diese Beratung den Politikern anbietet. Dies kann er auch sehr zurückhaltend tun, so dass der starke Affront etwas abgemildert wird. Da er nicht immer Erfolg mit seinen Angeboten hat, trifft auch die erste Lesart in gewisser Weise zu. In einigen Fällen wollen die Politiker seine Beratungsleistung nicht.

Der Berater stellt also bis hier seine Praxis so dar, dass er fachliche Beratung anbietet und Beratung zu »soft skills«. Die fachliche Beratung scheint ihm nicht nur nicht weiter wichtig zu sein. Er benutzt sie sogar nur als Gelegenheit seine eigentliche Beratungsleistung anzubieten. Diese Beratung wird aber nicht so stark nachgefragt, obwohl sie nach Meinung des Beraters nötig ist. Vor dem hier präsentierten Ausschnitt hatte er von Organisationsberatung als einen Teil seiner Beratung gesprochen und die Beratung zu den »soft skills« scheint die Spezifikation dieses Teils seiner Beratung zu sein.

Auf was für ein Idealbild von Beratung lässt diese Darstellung der Praxis schließen? Die Vermittlung von Wissen scheint dem Berater gar nicht wichtig zu sein. Diesen Teil seiner Beratung spricht er nur ganz kurz an. Vielmehr glaubt er beurteilen zu können, wie erfolgreich die Politiker, die er fachlich berät, ihre Praxis gestalten. Hier sieht er Defizite. Deswegen möchte er darüber Beratung anbieten.

Diese Urteilsfähigkeit kann sich nicht formell auf sein überlegenes Wissen stützen, da er keine akademische Ausbildung hat, die er zur Beratung zu »soft skills« nutzen könnte. Er kann aber eventuell behaupten, dieses Wissen durch Lesen relevanter Literatur und Erfahrung erlangt zu haben. Er kann aber auch behaupten, die interne Praxis der Politiker beurteilen zu können, weil er einen unbeteiligten Blick von außen hat. Bis hier scheint er es aber nicht für nötig zu halten anzugeben, woher er diese Kompetenz hat. Da er aber helfen will, die Praxis der Politiker zu verbessern, obwohl diese die Beratung gar nicht haben wollen, lässt sich schließen, dass der Berater die Aufgabe von Beratung eher darin sieht, den Beratenen zu helfen. Nicht so sehr sieht er die Notwendigkeit, sich dabei einer abstrakten Wissensbasis zu bedienen. Damit stößt er, wie gesagt, auf das Problem, dass er die Autonomie der Politiker angreift, wenn er seine Beratung unnachgefragt neben der fachlichen Beratung anbietet.

Da sich hier eine Struktur gezeigt hat, kann jetzt wieder in der Analyse beschleunigt voran geschritten werden. In den folgenden Sequenzen berichtet der Berater, dass er immer mehr im Bereich von Moderationsprozessen berät. Bei diesen Prozessen handelt es sich um Veranstaltungen, in denen politische Akteure, Verwaltungsmitarbeiter, Fachexperten und Bürger zusammengebracht werden, um z. B. bei Streit um den Bau einer Mülldeponie oder dem Ausbau eines Flughafens zu versuchen, Kompromisse und Lösungen zu erreichen. Hier sieht der Berater wieder das Problem, dass die Akteure, die diese Prozesse organisieren, eigentlich auch Beratung bräuchten, aber dies nicht wissen. Meistens sei schon alles organisiert, wenn er als Moderator beauftragt werde. Beratung darüber, was mit solchen Prozessen erreicht werden kann und wie sie aussehen sollten, ist dann nicht mehr möglich.

Der Berater äußert also wieder die Einschätzung, dass seine Adressaten eigentlich Beratung bräuchten, die er anbieten kann, aber dies nicht einsehen. In den folgenden Sequenzen geht der Berater so weit, dass er die Vermittlung von Fachwissen und Beratung ganz trennt. Behörden würden wegen Restriktionen im öffentlichen Vergaberecht Fachgutachten in Auftrag geben, obwohl sie eigentlich ein ganz anderes Problem haben und dabei Hilfe suchen. Nun wurde auch im Theorieteil festgestellt, dass ein reines Liefern von Wissen kaum noch als Beratung

anzusehen ist, allerdings bildet es bei wissenschaftlicher Beratung die Grundlage der Beratung. Dieses Wissen ist die Basis für die Außenperspektive der Beratung und wird in Teilen in der wissenschaftlichen Politikberatung auch vermittelt. Der Berater scheint hier mit seiner Beratung, die er auch Kommunikationsberatung nennt, den Bereich der wissenschaftlichen Beratung zu verlassen.

Diesen Eindruck hatte auch der Interviewer und fragt, ob der Berater Weitergabe von Wissen nicht als Beratung ansieht. Der Berater antwortet darauf mit einer längeren Ausführung über sein »Beratungsverständnis«. Er betont am Anfang der Ausführung, dass sich sein Verständnis der wissenschaftlichen Beratung geändert hat. Früher wäre auch er selbst der Ansicht gewesen, dass ein Wissenschaftler ausgehend von überlegenem Wissen berät.

Der beratene Politiker bekomme bei dieser Art der Beratung aber den Eindruck, der Wissenschaftler verstehe nichts von Politik und der Wissenschaftler entwickle die Meinung, der Politiker verstehe nichts von Wissenschaft. Daher würden beide aneinander vorbei reden. Der Wissenschaftler würde dann ein Gutachten erstellen, welches der Politiker nur selektiv für seine Zwecke nutze. Dies ist Beratung, die der Berater für schlecht hält. Das bedeutet, dass für ihn Beratung mehr leisten muss, als ein Produkt zu liefern, das der Politiker selektiv nutzen kann. Es geht in seinen Augen nicht nur darum, ein Gutachten zu verfassen und dann dem Politiker zu überlassen, wie er es verwendet.

Was genau Beratung leisten soll, erläutert er in der folgenden Sequenz. Diese wird hier etwas ausführlicher wiedergegeben, weil der Berater hier anscheinend ein etwas anderes Beratungsverständnis präsentiert.

B: »... und mein beratungsverständnis ist eher das ich denke der berater hat die aufgabe den beratenen zu helfen ...«

Der Berater sieht also die Aufgabe von Beratung darin, dem Beratenen zu helfen. Er sieht es als seine Aufgabe an, jenseits von dem, was im Beratungsauftrag stand, dem Beratenen zu helfen. Wobei sagt er hier nicht. Hier zeigt sich ein Beratungsideal, das sehr dem ähnelt, was im Theorie-Teil als Aufgabe von Beratung angesehen wurde. Allerdings wurde dort angemerkt, dass in Beratungskommunikation vor allem die Aufgabe der Hilfe zur Selbsthilfe als Ziel von Beratung unterstellt wird. Hilfe zur Wiedererlangung der Autonomie wird als das primäre Ziel von Beratung angesehen. Hier ist noch nicht klar, ob der Berater diese Hilfe meint. Er hatte bis hier eher das Bild eines Beraters dargestellt, der zu einer leichten Bevormundung des Beratenen neigt, indem er Beratung anbietet, oh-

ne dass der Beratene dieses nachgefragt hat. Trotzdem scheint sich hier anzudeuten, dass er eher ein Idealbild der Beratung zeichnet, dass diese Bevormundung etwas zurücknimmt. Die nächsten Sequenzen bringen hier eventuell Klärung:

B: »... ähm seine gedankengänge zu ordnen ihn auf unkonventionelle ideen zu bringen ...«

Die Hilfe soll sich also so gestalten, dass der Berater die Gedanken ordnet und neue Ideen einbringt. Die Gedankengänge können natürlich nicht direkt geordnet werden. Wahrscheinlich meint der Berater, dass er in der Interaktion mit dem Politiker dessen Einschätzungen, Meinungen oder Lösungen zu Problemen, die eventuell unstrukturiert sind, ordnet und systematisiert.

Weiterhin versucht er, unkonventionelle Ideen anzubieten. Nun stellt sich die Frage, worauf diese Ideen sich beziehen und auf welchem Wissen sie beruhen. Spricht der Berater jetzt gerade von seiner fachlichen Beratung oder eher von seiner »kommunikativen Beratung«? Hier wird der Eindruck erweckt, dass sein »Beratungsverständnis« beide seiner Beratungsarten prägt, da der Berater die Beratungsart nicht wie in der vorhergehenden Sequenzen spezifiziert.

Es sei darauf hingewiesen, dass die Anforderung neue Lösungen mit dem Beratenen zu erarbeiten, die im Theorieteil als Erwartung an Beratung identifiziert wurde, hier von dem Berater selbst als die Aufgabe von Beratung gesehen wird. Der Berater präsentiert hier ein Verständnis von Beratung, das es als Aufgabe von Beratung ansieht, den Berater und seine Deutungen zu verstehen und dann neue Ideen mit diesem zu entwickeln. Allerdings ist hier nicht deutlich, auf der Basis welcher Expertise der Berater dies leisten will. Vielleicht erklärt er dies in der nächsten Sequenz.

B: »... und ihm ab und zu auch fachliche pakete anzubieten wenn er sie dann haben will ...«

Hier sagt der Berater, dass er hin und wieder fachliches Wissen als Pakete anbietet. Damit ist immer noch nicht klar, auf welches Wissen sich der Berater bei der Entwicklung der Ideen stützt. Sein Fachwissen ist es nicht. Dieses bietet er ja eher als Wissenspakete an. Der Berater scheint eher seine Aufgabe darin zu sehen, zu erfahren, was der Politiker für ein Problem hat, und ihm dabei zu helfen, dieses zu lösen, indem er ihn auf neue »unkonventionelle« Ideen bringt. Das Einbringen von Fachwissen

und auch die Anforderung, die Beratung auf abstraktes Wissen zu basieren, tritt bei diesem Politikberater sehr in den Hintergrund.

Die vorher festgestellte Tendenz des Beraters zur Heteronomie, stellt sich nun etwas anders da. Das Beratungsideal des Beraters ist eine helfende Dienstleistung, die die Autonomie des Adressaten respektiert. Allerdings positioniert sich der Berater immer noch als jemand, der die Praxis dieser Politiker und ihre Probleme sehr gut beurteilen kann. Er reklamiert also ein überlegenes Wissen und die Fähigkeiten, die Situation seiner Adressaten beurteilen zu können, zu besitzen. Dies ist im Einklang mit seiner Rolle als Berater, dem üblicherweise überlegenes Wissen und überlegene Fähigkeiten unterstellt werden. Allerdings ist aber, wie gezeigt nicht klar, worauf sich dieser Anspruch stützt. Sein fachliches Wissen ist eher ein naturwissenschaftliches Wissen, welches er nur als »Eintrittskarte« benutzt oder es manchmal in »Paketen« anbietet.

Dass er sich hier nicht auf eine Ausbildung als Organisationsberater, -psychologe, oder ähnliches berufen kann, könnte eventuell auch der Grund dafür sein, dass seine Beratung zu den »soft skills« nicht so oft nachgefragt wird. Er kann hier eventuell nicht in ausreichendem Maße fachliche Expertise symbolisieren. Dies erhöht nicht die Wahrscheinlichkeit, dass seine Beratungsangebote, die er unnachgefragt macht, angenommen werden. Er muss diese Beratung zu den »soft skills« aber aktiv anbieten, da die potentiellen Beratenen nicht wissen können, dass er auch derartige Beratung anbietet. Weiterhin wird ihm vielleicht auch die Fähigkeit zu solcher Beratung nicht ohne Weiteres unterstellt, weil er sie nicht durch überlegenes Wissen symbolisieren kann.

Bei wissenschaftlicher Beratung ist es einfacher, dieses Wissen und die entsprechenden Fähigkeiten durch akademische Titel und wissenschaftliche Arbeiten nachzuweisen. Die leichte Heteronomie ist also wahrscheinlich durch die Notwendigkeit, für die Beratungsleistung zu werben, hervorgerufen. In der nächsten Sequenz zeigt sich das Idealbild von Beratung des Beraters noch einmal recht deutlich.

B: »... der sagt das system des politiklers begreift der politikler sowieso besser das heißt ich muss dem fragen stellen und muss gucken was eher annehmen kann also eher jemand der ja wirklich dienstleister ist«

Hier zeigt sich noch einmal, dass der Berater seine Aufgabe darin sieht, eher das Problem und die Verhaltensmöglichkeiten des Politiklers zu ermitteln um ihm etwas anbieten zu können. Was genau dies ist, sagt er hier nicht, aber es dürften die fachlichen Pakete und die Ideen sein, von denen der Berater hier spricht.

Damit hat sich die Fallstruktur im Grunde reproduziert. Mit dieser wurde durch das weitere Interview gegangen, um nach Stellen zu suchen, bei denen es so scheint, dass diese Struktur modifiziert wird. Es fanden sich aber keine Modifikationen der grundlegenden Fallstruktur mehr. Daher kann auch die Darstellung der Analyse hier abgeschlossen werden und zum zusammenfassenden Bezug der Fallstruktur auf den Beratungsbegriff übergegangen werden.

BEZUG AUF DEN BERATUNGSBEGRIFF

Dieser Berater sieht seine Aufgabe fast vollständig im Fallverstehen. Die Notwendigkeit, seine Beratung in wissenschaftlichem Wissen zu fundieren, sieht der Berater nicht. Er verlässt sich dabei ganz auf seine Erfahrung und kann ansonsten auf eine Ausbildung zum systemischen Berater zurückgreifen. Auch die Vermittlung wissenschaftlichen Wissens, um eventuell neue Sichtweisen und Problemlösungen mit dem Politiker zu erarbeiten, bildet nicht die Beratungsleistung dieses Beraters. Von derartiger Beratung hat er sich scheinbar weitgehend verabschiedet.

Es könnte jetzt der Eindruck entstehen, dass die überlegene Wissensbasis für diesen Berater gar nicht nötig ist. Allerdings bereitet ihm genau das Fehlen dieser Basis Probleme. Denn es stellt sich die Frage, wofür ihn die Politiker denn beauftragen sollten. Die Vermittlung von Wissen können sie nicht von ihm erwarten. Für seine andere Beratungsleistung muss er aktiv werben, da sie anscheinend nicht freiwillig nachgefragt wird. Er muss versuchen, über eine »Eintrittskarte« Zugang zu gewinnen, um für diese Leistung zu werben.

Das lässt darauf schließen, dass eine überlegene Wissensbasis von Nachfragern der Beratung im Normalfall erwartet wird und dass es für den Berater schwer ist, seine überlegene Kompetenz bei der Beurteilung der Praxis der Politiker zu symbolisieren. Daher muss er aktiv für seine Leistung werben, was in einigen Fällen als Affront gesehen werden kann, da dies den Politiker als unfähig dastehen lässt, seine Praxis kompetent zu gestalten. Insofern sind beide Anforderungen wieder sichtbar und eine Analyse mit diesen in Spannung stehenden Anforderungen kann die Probleme des Beraters verständlich machen.

Auch die Spannung zwischen Heteronomie und Autonomie zeigte sich darin, dass das Anbieten von Beratung ein Angriff auf die Autonomie ist, obwohl der Berater diese doch eigentlich stark respektieren möchte, wenn er die Beratung leistet. Dies geht so weit, dass er nur dabei helfen will, dass der Beratene seine Probleme richtig erkennt. Nur hin und wieder bringt er Ideen ein. Dies ist eine starke Betonung der Autonomie, die sich aber auf den Anspruch gründet, die Praxis des Beraters

besser als dieser selbst beurteilen zu können, und damit auch einen Moment der Heteronomie in sich birgt, wenn er diese Beurteilungen einbringt. Auch die Anforderung, alltäglich mit außeralltäglichem Verhalten umzugehen, zeigt sich in der Praxis des Beraters. Wie die bisher analysierten Fälle hat er Adressaten, deren Verhalten und Reaktionen auf die Beratung manchmal sehr schwer vorherzusehen sind.

Allerdings hat dieser Berater anscheinend vor der Aufgabe kapituliert, die Politiker mittels wissenschaftlichen Wissens zu neuen Problemlösungen zu bringen. Diese Tätigkeit sieht er sehr negativ und als systematisch scheiternd an. Damit hat der Berater ein Bild von wissenschaftlicher Politikberatung, die nicht mehr seine Leistung ist und die nach dem hier angelegten Begriff auch nicht funktionieren kann. Wenn einfach nur wissenschaftliches Wissen weitergegeben wird, ist es in der Tat wahrscheinlich, dass sie nicht wirklich dem Politiker hilft und zu einer besseren Problemlösungsfähigkeit führt. Der Berater kommt aber nicht zu dem Schluss, die wissenschaftliche Politikberatung auch mit mehr Fallverstehen durchzuführen, sondern er hat sich ganz von ihr verabschiedet.

ZWISCHENFAZIT

Damit sind bis hierher drei Fälle präsentiert worden, die unterschiedlich mit der Spannung zwischen abstraktem Wissen und Fallverstehen umgehen. Der erste Berater versucht, diese Anforderungen auszubalancieren. Der zweite Berater sieht sich eher der Anforderung verpflichtet, abstraktes Wissen dem Adressaten zu übermitteln sowie nur auf dieser Basis Empfehlungen zu entwickeln. Der dritte Berater versucht vor allem, die Probleme des Beratenen zu verstehen. Damit positionieren sich gleichsam zwei Berater jeweils auf einem Pol der Spannung und einer in der Mitte zwischen den beiden Polen.

Es konnte gezeigt werden, dass die Beratungspraxis dieser Berater von einem Beratungsverständnis geprägt ist, das sich als Umgang mit den spannungsreichen Anforderungen interpretieren lässt. Es konnte weiterhin gezeigt werden, dass sich die Probleme und Konflikte, die sich in der Beratungspraxis ereignen, durch die Art des Umgangs mit den Spannungen in dieser Praxis verstehbar gemacht werden können. Wie die Analysen durchgeführt wurden, ist jetzt ebenfalls für den Leser sichtbar geworden. Daher ist es jetzt möglich, die Ergebnisse der Analyse der zwei verbleibenden Interviews kürzer darzustellen.

Anhand dieser Fälle soll gezeigt werden, dass sich auch die Fälle von Beratung mittels der Spannungen analysieren lassen, die durch direkte persönliche Interaktion vollzogen werden, aber bei der nicht auf

die Nutzung abstrakten Wissens verzichtet wird. Dies war ja bei dem dritten Berater der Fall. Die Praxis des vierten hier präsentierten Beraters ist unter anderem von derartiger Beratung gekennzeichnet.

Der letzte hier analysierte Fall ist ein Beispiel für Beratung, die helfen soll, Akzeptanz für politische Ziele und neue Politikkonzepte zu erreichen. Auch bei wissenschaftlicher Beratung, die stark in die Nähe normaler politischer Kommunikation kommt, lässt sich die Beratungspraxis des Beraters mit den Spannungen der Beratungsbeziehung plausibel interpretieren. Begonnen aber wird mit dem persönlichen Berater.

4. BERATUNG ALS BEEINFLUSSUNG DER »AMBIENCE«

Es wird im Folgenden nur die Fallstruktur dargestellt und diese dann mit dem Beratungsbegriff interpretiert. Dieser Berater war lange Berater auf dem Feld der Außenpolitik. Zum Zeitpunkt des Interviews war er in diesem Feld aber nicht mehr tätig, sondern Professor an einer Universität. Dort wurde auch dieses Interview von dem Autor durchgeführt. Im Interview zeigte sich, dass die direkte persönliche Beratung nicht den Großteil der Beratung ausmachte, die der Berater leistete, sondern die Arbeit in der Politikberatungsorganisation, deren Leiter er war. Aber er hat sie geleistet und konnte darüber berichten.

FALLSTRUKTUR

Der Berater stellt im Interview seine Praxis als eine dar, in der sein Rat kaum direkte Wirkungen hat. Seiner Erfahrung zufolge hat die persönliche Beratung nicht besonders viel Einfluss. Der Berater hat an Sitzungen teilgenommen, in denen er zusammen mit anderen Experten und Vertretern der Verwaltung in einem Ministerium zu bestimmten Fragen beraten hat. Dabei ging es um politische Probleme, bei denen akut keine genauen Kenntnisse und auch keine Klarheit über die nächsten Entscheidungen bestanden. Des Weiteren hat er Politikern bei der Verfassung von Reden geholfen. Auch die Mitglieder der Organisation, deren Direktor er war, werden von Parlamentariern und Ministeriumsmitarbeitern öfter zu bestimmten Themen um Rat gebeten. Dabei ist dies oft veranlasst durch die Studien zu unterschiedlichen Themen, die die Mitarbeiter der Organisation schreiben und veröffentlichen.

Hier findet also sehr direkte Beratung statt, in der auch Empfehlungen gegeben werden, die aber in wissenschaftlichem Wissen fundiert sind, wie der Berater betont. Der Rat darf nicht nur auf der reinen Meinung des Beraters basieren, sondern die Meinung muss auf seiner wis-

senschaftlichen Beschäftigung mit dem Thema basieren und der Rat muss neue Perspektiven bieten.

Trotz seinen vielfältigen Beratungsbeziehungen betont der Berater aber, dass Beratung keine direkte kausale Wirkung hat. Beratung ist seiner Ansicht nach zwar nicht vollständig wirkungslos, aber eine direkte Wirkung hat sie kaum. Dies gelte auch für die persönliche Beratung. Die Entscheidungen im operativen Geschäft der Politiker werden oft sehr schnell getroffen und es bleibt keine Zeit für Beratung. Deswegen hat ein Berater hier keinen Einfluss.

Er kann aber Einfluss auf diese Entscheidungen haben, wenn er die »Ambience« beeinflusst. Mit »Ambience« bezeichnet der Berater das Meinungsklima und die politischen wie sachlichen Vorstellungen, die in einem politischen Feld vorherrschen. Diese Vorstellungen beeinflussen die Richtung der operativen Entscheidungen und eine Beeinflussung dieser Vorstellung hat wiederum Auswirkungen auf die politischen Entscheidungen.

Warum betont der Berater, dass Beratung keine direkte Wirkung hat, obwohl er ein Bild seiner Praxis liefert, das diese recht erfolgreich aussehen lässt? Auf welchem Beratungsverständnis beruht diese Ansicht des Beraters? Diese Ansicht impliziert, dass der Berater der Meinung ist, dass es die Überzeugung gibt, persönliche Beratung würde direkte kausale Wirkungen haben. Dies würde heißen, dass ein Rat direkt politische Entscheidungen beeinflusst.

Der Interviewer hat diese Meinung allerdings nicht geäußert, sie muss aus anderen Quellen kommen. Eventuell gibt es im Feld, in dem dieser Berater berät, andere wissenschaftliche Berater, die dies behaupten. Nun ist es plausibel anzunehmen, dass Berater daran interessiert sind, dass ihr Rat auch angenommen wird. Wäre das nicht ihr Ziel, müssten sie nicht beraten, und auch dieser Berater scheint das Ziel zu haben, dass seine Beratung und die seiner Organisation nicht folgenlos bleibt.

Beispielweise berichtet er über die unterschiedlichen Maßnahmen, die in seiner ehemaligen Organisation durchgeführt wurden, damit die Adressaten die Beratung der Organisation annehmen. Er betont dabei besonders die Notwendigkeit, vorausschauend den Bedarf der Adressaten zu berücksichtigen, und auch darauf zu achten, was von den Beratungsangeboten genutzt wird und in welcher Form die Adressaten die Beratung nutzen. So werden kurze Studien der Organisation dann gelesen, wenn ein Thema politisch akut wird und dann wird persönlich durch die politischen Akteure Rat nachgefragt.

Dies alles hat nun aber laut dem Berater keinen direkten Einfluss auf die Entscheidungen. Der Berater betont, dass der politische Entschei-

dungsprozess so eigenlogisch und manchmal unberechenbar ist, dass ein Rat oder ein Konzept, das vorgeschlagen wurde, nicht richtig umgesetzt wird oder gar nicht zu einer politischen Entscheidung wird. Wegen dieser Unmöglichkeit des direkten Einflusses versucht der Berater über den Umweg der Beeinflussung der Vorstellungen der Akteure eines Politikfeldes doch die Politik zu beeinflussen.

Das bedeutet aber, dass er es für legitim hält, wenn Beratung Einfluss hat, nur der direkte Weg ist nicht möglich. Der direkte Weg wird von ihm also nicht als illegitimer Weg gesehen. Dieser Weg ist nur nicht möglich. Wissenschaftliche Beratung darf also nach der Ansicht dieses Beraters starken Einfluss haben, aber sie hat sie eben wegen der Umstände, unter denen Politik stattfindet, nicht.

Solch eine einflussreiche Rolle, wenn sie denn eingenommen wird, darf aber, nach Ansicht dieses Beraters, vom Berater nicht öffentlich eingenommen werden. Wenn ein Berater sich öffentlich als ein sehr einflussreicher Berater bei einem Politiker darstellt, was vorgekommen ist, verliert er diesen Status sehr leicht wieder. Für den Politiker ist es problematisch, wenn der Eindruck entsteht, nicht er sondern der Berater würde die Entscheidungen treffen.

Der Schluss liegt nahe, dass aus dieser Überlegung heraus der Berater fast habituell und auch gegenüber dem Interviewer seinen eigenen Einfluss und die persönlicher Beratung herunterspielt. Er selbst soll nicht als ein Berater dastehen, der sich öffentlich als einer darstellt, der viel Einfluss hat und direkten Einfluss auf Entscheidungen hat. Dies würde den Widerspruch zwischen der Aussage, dass Beratung keinen direkten Einfluss hat und der doch starken persönlichen Beratungstätigkeit dieses Beraters und der Organisation erklären. Außerdem würde es erklären, warum der Berater dies so stark von sich aus betont.

Gute Beratung ist also nach der Ansicht dieses Beraters eine, die wissenschaftlich fundiert Empfehlungen für die Beratenen entwickelt und auch im persönlichen Gespräch vermittelt. Diese Beratung sollte aber nicht zu sehr öffentlich geschehen und der Berater sollte seine Rolle nicht überschätzen. Direkten Einfluss hat er wegen der Unwägbarkeiten und der Geschwindigkeit der operativen Politik nicht. Aber Beratung kann die Vorstellungen der Akteure im Politikfeld, die deren Entscheidungen mit beeinflussen, ändern, und das ist eine wichtige Rolle der Beratung. Dieses Bild der Beratungspraxis und das Idealbild der Beratung kann nun mit dem Beratungsbegriff interpretiert werden.

BEZUG AUF DEN BERATUNGSBEGRIFF

Die Notwendigkeit wissenschaftliches Wissen auf ein politisches Problem zu beziehen, um fähig zu sein, einen begründbaren Rat zu geben, sieht und betont auch dieser Berater. Im Gegensatz zu dem vorhergehenden Fall verlieren er und die Beratung, über die er berichtet, nicht die Basis im wissenschaftlichen Wissen. Ihm beziehungsweise den Beratern der Organisation, deren Direktor er war, scheint es in vielen Fällen zu gelingen, diese Spannung auszubalancieren.

Viel stärker scheint das Problem der Heteronomie von Beratung die Praxis dieses Beraters zu prägen. Beratung sollte nach seiner Ansicht, wenn sie wissenschaftliche basiert ist, Einfluss auf politische Entscheidungen haben, aber dies ist schwierig wegen der Schnelligkeit des »operativen Geschäfts« und dem Eigensinn der beteiligten Personen und Organisationen. Also versucht er mit der Beratung, die Vorstellungen der Akteure in einem Politikfeld zu beeinflussen.

Außerdem ist ihm bewusst, dass Beratung eine Fremdbestimmung des Beratenen beinhaltet. Wenn sie zu öffentlich vollzogen wird und der Beratene sich stark an den Rat hält, besteht die Gefahr, dass der Eindruck entsteht, der Politiker könnte nicht selbstständig entscheiden. Die Autonomie des Beratenen wäre in Gefahr. Dies wird dadurch deutlich, dass der Berater betont, dass man sich als Berater nicht öffentlich mit dieser Rolle rühmen sollte. Bei der Beratung der Ministeriumsebene gibt es dieses Problem nach Ansicht dieses Beraters eher nicht, da die Beratung hier wenig Einfluss hat. Hier ist der Adressat also fast zu autonom.

Da der Berater in seinem Beratungsverständnis unterstellt, dass Beratung eigentlich eine starke Wirkung haben darf, stellt sich ihm exakt das theoretisch postulierte Problem, dass er Gefahr läuft, den Beratenen tendenziell zu stark fremd zu bestimmen. Hier zeigt sich also die Spannung zwischen Autonomie und Heteronomie und dass mit ihr immer nur umgegangen werden kann. Sie kann nicht gelöst werden.

Ein Weg mit dieser Spannung umzugehen, liegt für den Berater darin, die Deutungsschemata der Akteure im Politikfeld zu beeinflussen. Auf diesem Weg kann er wenigstens hin und wieder die Annahme seiner Beratung erreichen, ohne die Akteure zu sehr der Heteronomie der Beratung auszusetzen. Damit begibt er sich allerdings in die Gefahr, unnachgefragte Beratung zu liefern. Die Außertäglichkeit der Beratung zeigt sich wiederum und zwar in den Schwierigkeiten des Beraters, den Adressaten und dessen Umgang mit der Beratung einzuschätzen. Damit kann die Interpretation dieses Falles hier abgeschlossen werden und zum letzten Fall übergegangen werden.

5. BERATUNG MIT MISSION

Das Interview mit diesem Berater wurde zwar im Rahmen der erwähnten Arbeitsgruppe der BBAW durchgeführt, aber der Berater wurde in seinem Büro aufgesucht und es wurde von nur zwei Personen durchgeführt. Der Fall dieses Beraters wird herangezogen, weil er als Fall für eine Beratung steht, die eher zum Ziel hat, für neue Ideen und Politikkonzepte zu werben, als direkt auf Beratungsnachfragen zu reagieren. Diese normale Beratung leistet die Beratungsorganisation, deren Leiter der Berater war, zwar auch und der Berater selbst hat derartige Beratung geleistet, aber im Interview ging es eher um Beratung, die neue Ideen vermitteln soll.

Der Berater selbst ist Naturwissenschaftler und stellt damit einen Kontrastfall zu dem zweiten Berater dar. Der zweite Berater positionierte sich sehr auf der Seite der Wissenschaft. Dieser Berater hier kritisiert nun das Bestreben auch in der Politikberatung sehr auf wissenschaftliche Korrektheit zu bestehen. Allerdings hat auch er das Problem, dass seinem Rat nicht immer gefolgt wird.

FALLSTRUKTUR

Der Berater erzählt zu der eher nachfrageorientierten Beratung, die er und seine Organisation geleistet haben, nicht viel. Was er sagt, stellt diese Beratung als eine Praxis dar, in der erst einmal dem Bedarf nach Wissen und Empfehlungen der Adressaten entsprochen wird. Aber zusätzlich dazu wird in dieser Beratung versucht, noch für andere politische Ziele zu werben. Der Berater findet solche zusätzlichen Leistungen sehr positiv. Er hält es also für gut, in der Beratung dem Adressaten auch neue Aspekte nahezubringen, die bei der politischen Entscheidung zusätzlich berücksichtigt werden könnten.

Von seiner Beratungspraxis zeichnet er ein Bild, dass vor allem ausdrückt, dass seine Beratung nicht auf Annahme stößt und dass sie mit den falschen Kriterien von außen beurteilt wird. Der Berater hat ein Buch zu Konzepten im Bereich des Umweltschutzes geschrieben. Diese Konzepte seien in der deutschen Industrie und bei den politischen Akteuren auf Ignoranz gestoßen. In anderen Ländern seien dagegen diese Konzepte sehr begeistert aufgenommen worden. Die Ablehnung in Deutschland sei durch Arroganz und reine Interessenpolitik begründet.

Der Berater zeichnet also hier ein Bild seiner Beratungstätigkeit, das die Aufgabe von Beratung in der Entwicklung von neuen Konzepten sieht, die helfen sollen, allgemeine politische Ziele, wie Umweltschutz, durchzusetzen. Wie im ersten Fall handelt es sich also um Beratung mit

der Bindung an einen Wert. Schwankte im ersten Fall der Berater aber zwischen dieser Beratung und neutraler Beratung, stellt sich dieser Berater ganz auf die Seite der advokatorischen Beratung.

Diese Art der Beratung versucht ihre Adressaten über die richtigen politischen Konzepte aufzuklären, um allgemeine Ziele zu verwirklichen. Er hält solche Art der Beratung für nicht weiter legitimationsbedürftig. Seine Organisation hat bei ihrer Einrichtung allerdings unter anderem exakt den Auftrag erhalten, neue kontroverse Ideen im Bereich des Umweltschutzes zu entwickeln und zu veröffentlichen. Er handelte also konform zu dem Auftrag seiner Organisation.

Einen großen Teil des Interviews nimmt die Kritik des Beraters an den Qualitätskriterien ein, mit denen die Qualität der Beratung gemessen und gesichert werden soll. Diese Kontrollen sollen sicherstellen, dass die Wissensbasis der Beratung sich auf hohem wissenschaftlichem Niveau befindet. Einer seiner kritischen Punkte ist, dass wissenschaftliche Exaktheit die Aussagen der Beratung so kompliziert macht, dass die »Botschaft« nicht mehr adäquat transportiert werden kann. Die Beratung muss für die Adressaten der Politik relevant sein und dies sei mit den Ansprüchen einer wissenschaftlichen Exaktheit nicht zu vereinbaren.

Es geht nach der Meinung des Beraters also bei Beratung eher um unkonventionelle Ideen, als um wissenschaftlich gesichertes Wissen. Allerdings kann er nicht genau angeben, wie die Relevanz der Beratung für den Adressaten beurteilt werden kann. Er verweist hier auf ein Verfahren seiner Organisation, bei dem ein Beirat mit hochrangigen Wissenschaftlern besetzt wird und diese dann Kritik an der Arbeit der Organisation üben. Er stellt fest, dass der Inhalt der Beratung nachprüfbar sein muss. Andere Qualitätskriterien, wie die Anzahl von Publikationen in wissenschaftlichen Zeitschriften, die »peer review« Verfahren anwenden, hält er für inadäquat zur Beurteilung der wissenschaftlichen Beratung. Er hält es für nötig, eigene Kriterien für die Beurteilung der Politikberatung zu formulieren, da sie gar keine wissenschaftliche Praxis im engeren Sinne darstellt.

Auf welches Beratungsideal lässt eine derartige Beschreibung der Praxis schließen? Es ist keine helfende Dienstleistung, wie sie der dritte Berater anbieten will. Dieser Berater sieht seine Adressaten eher als ziemlich ignorant an, denen er die guten Ideen durch veröffentlichte Kommunikation nahe bringen muss. Diese Ideen dürfen sich nicht zu stark in wissenschaftliche Begründungen und wissenschaftliche Exaktheit verlieren, da sonst die eindringliche Botschaft verloren geht. Er sieht hier also eher ein Vermittlungsproblem seiner guten Ideen.

Die Beratung muss für die Politik relevante neue Ideen liefern, wobei die Relevanz eher von dem Berater eingeschätzt wird. Dies leistet er

auf der Grundlage der übergeordneten Ziele wie Umweltschutz und nicht durch eine genaue Nachfrage bei den Adressaten. Aus der Sicht des Beraters soll gute Beratung also für übergeordnete politische Ziele Konzepte entwickeln und durch öffentliche Kommunikation den Politikern vermitteln. Für ihn hat Beratung eine Mission.

Wie schon erwähnt, handelt er damit konform mit der Aufgabe, die seine Organisation während seiner Leitung hatte. Dieser Auftrag war, kontroverse Ideen zu entwickeln und zu kommunizieren. Es sollten Ideen und Konzepte sein, die ein Politiker noch nicht vorbringen kann, da er dafür noch keine Mehrheiten bekommt, von denen er aber trotzdem glaubt, dass sie wichtig sind.

BEZUG AUF DEN BERATUNGSBEGRIFF

Die Notwendigkeit wissenschaftliches Wissen auf ein politisches Problem zu beziehen, ist auch in dieser Beratungspraxis zu finden. Allerdings stellt sich diese Aufgabe hier etwas anders dar. Das politische Problem wird in diesem Fall vom Berater selbst diagnostiziert und dafür werden Lösungen entwickelt, die, wenn sie innovativ und visionär sein sollen, nicht mehr zu stark wissenschaftlicher Exaktheit verpflichtet sein können. Weiterhin müssen die Ratschläge von wissenschaftlicher Exaktheit befreit werden, wenn das Hauptproblem dieses Beraters bearbeitet werden soll, nämlich seinen Rat überhaupt zu vermitteln.

Dieses Problem ist leicht zu erklären, wenn die Spannung zwischen Heteronomie und Autonomie als analytische Perspektive herangezogen wird. Die Adressaten der Beratung haben nämlich diesen Rat nicht nachgefragt. Werden sie trotzdem einem Ratschlag ausgesetzt, wird tendenziell ihre Autonomie angegriffen. Sie stehen als Akteure da, die potentiell sehr viel zum Umweltschutz beitragen könnten, aber dies nicht sehen oder nicht wollen. Konsequenterweise schätzt der Berater seine Adressaten als ignorant ein oder unterstellt interessenpolitisch motiviertes Abblocken der Beratung. Nach dem hier angelegten Konzept ist es also unwahrscheinlich, dass solche Beratung angenommen wird und in der Tat stößt der Berater in einigen Fällen auf Ablehnung.

Bei den Adressaten ist weiterhin keine Krise vorhanden beziehungsweise diese Adressaten sehen bei sich keine Krise der Entscheidungstätigkeit angesichts eines politischen Problems. Wie gezeigt wurde, ist dies aber eine Voraussetzung dafür, dass Bereitschaft bei einer Person oder bei einer Organisation besteht, beziehungsweise unterstellt werden kann, sich in die tendenziell heteronome Beziehung zu begeben. Dies alles ist hier nicht gegeben. Der Rat wird vielmehr durch die Veröffentlichung von neuen Konzepten und Ideen mittels eines Buches gege-

ben. Dies ist allerdings auch sehr unverbindlich und der Berater kann eben nur hoffen, dass hin und wieder seine Ideen angenommen werden.

Der Auftrag der Organisation des Beraters ist auch gar nicht so sehr auf direkte Beratung ausgerichtet, sondern auf allgemeine Beeinflussung der politischen Kommunikation. Dieses kann wenn überhaupt nur langsam gelingen und nicht so direkt, wie der Berater es sich vielleicht wünscht. Die direkte nachfrageorientierte Beratung scheint demgegenüber einigermaßen gut zu gelingen. Ganz deutlich zeigt aber dieser Fall noch einmal, dass wissenschaftliche Politikberatung eine Praxis mit eigenen Anforderungen und Spannungen ist. Die Qualität dieser Beratung kann tatsächlich nicht mit wissenschaftlichen Qualitätskriterien gemessen werden. Allerdings kann überprüft werden, wie gut gesichert die Wissensbasis ist. Damit kann die Darstellung der Analysen der Interviews hier abgeschlossen werden und mit einer Zusammenfassung dieser Analysen fortgefahren werden.

6. ZUSAMMENFASSUNG

Es lässt sich insgesamt festhalten: Der erste Berater balanciert zwischen den Anforderungen, abstraktes Wissen einzubringen und das Problem des Beratenen zu berücksichtigen. Der zweite Berater sieht eigentlich nur die Anforderung, eine Bewertung aufgrund wissenschaftlichen Wissens abzuliefern. Der dritte Berater versucht durch das genaue Verstehen der Probleme des Beratenen zu helfen.

Dem vierten Berater gelingt es zwar, Wissen und Fallverstehen zu vereinbaren, aber die Autonomie seines Klienten bereitet ihm Probleme. Der Umstand, dass er nicht so viel Heteronomie ausüben darf, wie es sein Ideal von wirkungsvoller Beratung erfordern würde, ist für ihn ebenfalls problematisch. Der fünfte Berater sieht genau dieses Problem nicht. Dass seine Beratung tendenziell die Autonomie seiner, von ihm erwünschten, Adressaten verletzt, führt aber zum Problem, dass seine Beratung stark an Annahmewahrscheinlichkeit verliert.

Alle Berater müssen mit Beratenen umgehen, die manchmal schwer einzuschätzen sind und zu spontanen Reaktionen neigen. Darauf versuchen sie sich mehr oder weniger erfolgreich einzustellen. Sie versuchen also mit der Außertäglichkeit der Beratung so umzugehen, dass sie zu einer alltäglichen Routine wird. Die drei Spannungen helfen also als analytisches Instrument, die Beratungspraxis systematisch zu verstehen. Es gibt außerdem Hinweise darauf, dass diese Spannungen tatsächlich die Beratungspraxis prägen und ein Ausbalancieren dieser Spannungen die Annahmewahrscheinlichkeit des Rats erhöht, beziehungsweise man-

gelnde Berücksichtigung einzelner Anforderungen die Annahmewahrscheinlichkeit mindert.

Auch die postulierten Strukturen, die die Funktion haben, diese Spannungen zu bearbeiten und in der Form von Rollenerwartungen vorliegen, waren zu finden. Freiwillig Beratung einzuholen, erhöht die Annahmewahrscheinlichkeit, wie der Fall des ersten Beraters zeigt. Zwangsberatung, wie sie im fünften Fall und teilweise im zweiten für die neue Regierung vorlag, erhöht die Annahmewahrscheinlichkeit nicht. Wissenschaftliches Wissen erhöht ebenfalls die Chance auf Gehör bei dem Beratenen, wie der dritte Fall zeigt. Problembezug des Rats ist für den ersten Berater, den dritten und auch dem vierten Berater eine wichtige Eigenschaft erfolgreicher Beratung.

Auch die Unabhängigkeit ist wichtig für die Erhöhung der Annahmewahrscheinlichkeit, wie gerade die beiden Fälle der Berater zeigen, die in ihrer Beratung auch dem Ziel des Umweltschutzes verpflichtet sind. Dies macht ihnen Probleme, ihren Rat trotzdem als unabhängig darzustellen. Bis auf gegenseitige fachliche Kontrolle, wie sie in den Gremien stattfinden dürfte, dem der zweite Berater angehört, findet keine systematische Diskussion und Kontrolle von Beratungsprozessen unter wissenschaftlichen Beratern statt. Nur der dritte Berater, der in Teilen seiner Beratungsleistung kaum noch wissenschaftlich berät, diskutiert hin und wieder Beratungsprozesse mit Kollegen.

Die Nützlichkeit und Angemessenheit des hier entwickelten Beratungsbegriffs dürfte damit zumindest plausibel gemacht worden sein. Mit ihm lassen sich die Beratungsbeziehungen unabhängig davon analysieren, um welche Art Beratung zu vollziehen, es sich handelt. Weiterhin sind die Spannungen in der Beratungsbeziehung auch unabhängig von der Art des wissenschaftlichen Wissens zu verzeichnen.

Es gibt somit einige Gründe anzunehmen, dass diese Eigendynamiken der Beratungsbeziehungen immer aus der Aufgabe erwachsen, wissenschaftliches Wissen auf ein Problem einer politischen Person oder Organisation zu beziehen und dies stellvertretend für eben diesen Adressaten zu tun. Wissenschaftliche Politikberatung ist also weder als Politik noch als Wissenschaft anzusehen, sondern als eine eigenlogische Praxis, die angebbare funktionale Erfordernisse aufweist. Diese sind die drei Spannungen des Arbeitsbündnisses, mit denen umgegangen werden muss, damit Beratungskommunikation Aussichten auf Annahme erlangt. Es wurde gezeigt, dass dies auf unterschiedliche Weise geschehen kann und dass es unterschiedliche Strukturen gibt, die diese Probleme bearbeiten.

Wie ist aber nun die Professionalisierungsbedürftigkeit der wissenschaftlichen Politikberatung einzuschätzen? Da es Hinweise gibt, dass

die Spannungen des professionellen Arbeitsbündnisses auch in der wissenschaftlichen Politikberatung vorzufinden sind, könnte auf diese Frage einfach geantwortet werden: Die wissenschaftliche Politikberatung ist professionalisierungsbedürftig. So einfach kann und soll hier aber nicht argumentiert werden. Es scheinen doch Differenzierungen angebracht.

Diese Differenzierungen können beim Krisenbegriff ansetzen. Dieser wurde für den Fall der Politikberatung definiert, als das Vorliegen einer Unfähigkeit angesichts neuer politischer Probleme selbstständig Entscheidungen zu fällen. Nun gibt es Grenzfälle von wissenschaftlicher Beratung, bei denen dies gar nicht der Fall ist. Dazu gehört das massenmediale Verbreitung von Ratschlägen an die Politik, ohne dass der Wissenschaftler darum von politischen Akteuren gebeten worden ist. Ebenso liegt bei Gutachten, wie sie der SVR erarbeitet, die rituell einmal im Jahr eingeholt werden und die eher den Zweck der Kontrolle der Politik haben, auch nicht immer eine manifeste Krise der Entscheidungsfindung vor. Die Entgegennahme solchen Rats kann daher leicht zu einer lästigen Pflicht werden.

Auch die formell festgelegte Beratung bei Genehmigungs- und Zulassungsverfahren dürfte selten von dem Umstand begleitet sein, dass die beteiligten Behörden und Ministerien bei sich selbst ein Entscheidungsproblem sehen. Die inszenierte Beratung, die nur die Bestätigung der eigenen Konzepte sucht, ist ebenfalls nicht von so einer Krise bestimmt. Aber der hier entwickelte Beratungsbegriff macht deutlich, wie schwierig solche Beratung werden kann, weil sie nicht umstandslos auf eine Annahmefähigkeit für Rat stößt, wie sie bei einem Adressaten unterstellt werden kann, der sich wirklich in so einer Krise befindet und um Rat fragt. Es fehlt gleichsam der Leidensdruck der Krise beim Adressaten.

In den gerade angeführten Fällen ist aber die Beratung nicht ganz so riskant, wie für einen Adressaten, der sich tatsächlich in einer manifesten Krise befindet. Dieser ist stärker auf die stellvertretende Deutung der Probleme angewiesen und muss daher dem Berater vertrauen. In diesen Situationen kann jeder Vorschlag, der vom Berater gemacht wird, riskant sein, da er vielleicht abgelehnt werden muss, weil er nicht umsetzbar ist. Vor allem wenn dies zusätzlich noch öffentlich geschieht, kann dies den Adressaten politisch schaden, weil er als jemand dasteht, der nicht auf sachlichen Rat hört.

Außerdem kann es bei der Beratung um politische Probleme gehen, die Entscheidungen mit weit reichenden Folgen nach sich ziehen können, wie z. B. die Entscheidung einen anderen Staat militärisch anzugreifen. Wie im Recht oder in der Psychotherapie kann die professionelle Praxis auch Auswirkungen auf andere Bereiche außerhalb des Ar-

beitsbündnisses haben. Daher erscheint es plausibel, diese unsichere und vorraussetzungsvolle Praxis als besonders sicherungsbedürftig anzusehen.

Genau dies bedeutet Professionalisierungsbedürftigkeit, nämlich dass Einrichtungen nötig sind, die ermöglichen, dass die schwierige und riskante Praxis erfolgreich vollzogen werden kann. Beispiele für derartige Beratungssituationen könnten solche sein, bei denen z. B. Vertreter eines Ministeriums Berater bittet zur Situation in Afghanistan und mögliche Maßnahmen zu beraten. Aber auch Beratung bei der Genehmigung neuer Medikamente ist riskant, da die Folgen für die Genehmigungsbehörden und für die Patienten sehr negativ sein können.

Es erscheint sinnvoll, solche Beratung wegen dieser zusätzlichen Überlegungen nicht nur analytisch als professionalisierungsbedürftig anzusehen, sondern auch praktisch. Das bedeutet, dass es sinnvoll ist, nach Institutionen zu suchen, die diese Praxis sichern und die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass die Spannungen ausbalanciert werden können. Diese könnten auch dazu beitragen, dass bei anderen Beratungsfällen, die nicht ganz so riskant für die Adressaten und die Umwelt sind, nicht so oft Probleme entstehen und erfolgreiche Beratung gelingt.

Wie die analysierten Fälle gezeigt haben, sind weiterhin die Beratungsbeziehungen der wissenschaftlichen Politikberatung stark von dem Problem der Gefahr der zu starken Heteronomie der politischen Personen und Organisationen durch die Berater geprägt. Gerade für politische Personen und Organisationen kann es problematisch werden, wenn sie in der Öffentlichkeit unfähig erscheinen, selbstständig Entscheidungen zu treffen. Außerdem ist es für sie riskant, durch einen Rat auf bestimmte Optionen schon festgelegt zu werden, die sie aus anderen Gründen eventuell nicht umsetzen können.

Es ist immer mit einem gewissen Begründungsaufwand verbunden, solche vielleicht sogar sehr sinnvollen Vorschläge abzulehnen. In diesen Situationen ist es dann für die politischen Akteure nützlich, einen »Gegenexperten« zur Verfügung zu haben. Die Beratung durch Gremien, wie dasjenige in dem der zweite Berater Mitglied ist, könnte ein Beispiel für solche Beratung sein. Aber auch die öffentliche Beratung durch Gremien, wie die »Hartz-Kommission«, gehört zu diesen Fällen der Beratung.

Wegen dieser Tendenz zur Heteronomie in solchen Beratungsbeziehungen erscheint es sinnvoll, dass die wissenschaftlichen Berater die Autonomie und die Optionen, die die Adressaten überhaupt ergreifen könnten, stärker in Rechnung stellen. Auf diese Weise können Vorschläge erarbeitet werden, die für die Beratenen auch umsetzbar sind. Wenn die Beratenen darauf vertrauen können, dass sie sachlich richtigen

und an ihre Möglichkeiten angepassten Rat bekommen, ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass der Rat auch angenommen wird.

Möglichkeiten und Einrichtungen zu suchen, die eine bessere Balance zwischen den spannungsreichen Anforderungen ermöglichen, kann exakt als Professionalisierung angesehen werden. Es müssen allerdings nicht genau die Institutionen sein, die die klassischen Professionen auszeichnen. Nach den hier verwendeten theoretischen Auffassungen kann es immer funktionale Äquivalente geben. Damit sind aber schon Überlegungen angerissen, die tendenziell über das hier im empirischen Teil angestrebte Argumentationsziel hinausgehen. Derartige allgemeine Überlegungen können in das folgende Kapitel verlegt werden, das eine Zusammenfassung der gesamten Argumentation liefern wird.