

Brigitte Boothe

„Wer die Macht hat, braucht die Lüge“

Klaus-Jürgen Bruder & Friedrich Vosskühler (2009): Lüge und Selbsttäuschung. Band 7 der Reihe Philosophie und Psychologie im Dialog, herausgegeben von Christoph Hubig & Gerd Jüttemann. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht. 137 Seiten. ISBN 978-3-525-45200-4.

Helmut Jungermann & Christoph Lütge (2009): Entscheidung und Urteil. Band 8 der Reihe Philosophie und Psychologie im Dialog herausgegeben von Christoph Hubig & Gerd Jüttemann. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht. 115 Seiten. ISBN 978-3-525-40419-5.

Die Reihe *Philosophie und Psychologie im Dialog* wird herausgegeben von Christoph Hubig & Gerd Jüttemann und erscheint bei Vandenhoeck & Ruprecht.

Es heisst in der Verlagspräsentation der Herausgeber unter anderem:

„Gegen Ende des 19. Jahrhunderts hat sich die Psychologie als eigenständige Wissenschaft etabliert. Vorher beschäftigten sich zahlreiche Philosophen und Theologen, Mediziner und Physiologen mit Themen, die wir heute der Psychologie zurechnen würden. Der Blick in die Geschichte zeigt, dass sich gerade die Grundlagendisziplin Philosophie und die Fachdisziplin Psychologie häufig mit denselben Problemen befasst haben. Trotzdem kann heute nicht ohne weiteres von einem gemeinsamen Bemühen um die theoretische Erfassung des Geisti-

gen oder die praktische Reflexion des Handelns die Rede sein, denn besonders seit dem Tod Wilhelm Wundts schritt die inhaltliche Loslösung der Psychologie von der Philosophie fort und der Dialog zwischen beiden Disziplinen verstummte allmählich. Erst mit dem langsamen Wiedererstarken geisteswissenschaftlicher Kräfte innerhalb der Psychologie Mitte der 1980er Jahre gab es erste Anzeichen für ein Wiederaufleben dieses Dialogs, wobei oft immer noch Abgrenzungen und Kontroversen das Bild prägen..... Diese Reihe soll zum regen Austausch zwischen zwei Fachrichtungen beitragen, die einander viel mitzuteilen haben“.

Es liegt bereits die stattliche Zahl von acht Bänden vor. Sie widmen sich höchst ansprechenden Themen wie *Gesellschaftsleben und Seelenleben, Freies Selbstsein, Krankheit und Gesundheit, Hass und Gewaltbereitschaft, Leib und Körper*. Prominente und interdisziplinär versierte Autoren sind vertreten wie – ich nenne nur Beispiele – Wolfgang Mack, Kurt Röttgers, Julius Kuhl, Andreas Luckner, Joachim Küchenhoff oder Volker Caysa.

Je ein psychologischer und ein philosophischer Autor bringt einen Beitrag von etwa sechzig Seiten zum gemeinsamen Thema. Die Texte sind im Vorfeld nicht aufeinander abgestimmt und müssen nicht aufeinander Bezug nehmen. Dies geschieht dann aber im Briefwechsel der Autoren, der das Buch abrundet und abschliesst.

Der besondere Reiz der Bücher liegt in der intellektuellen Anregung und Origina-

lität der Texte. Die persönliche Handschrift des Autors kommt zur Geltung. Der Leser ist herausgefordert, intensiv und langsam zu lesen, sogar in einer gewissen Musse. Man kann die handlichen Bücher unbeschwert mit sich herum tragen.

Es ist aber schwer, sie zu besprechen. Sie fügen sich nicht leicht in ein System oder Schema und formulieren meist keine übersichtlichen Antworten.

Wenn ich im Folgenden den Band „Lüge und Selbsttäuschung“ und sodann „Entscheidung und Urteil“ bespreche, so bleibe ich inhaltlich punktuell und vereinfachend; die Texte sind dicht, voraussetzungsreich und anspruchsvoll, sie wollen weiter gedacht und nicht informativ gerafft werden. Ein wissenschaftlicher Briefwechsel lebt vom partnerbezogenen Wort, es ist obsolet, Kommentare zu Kommentaren – es sind sechzehn Seiten im Buch – nochmals kommentierend zu raffén.

*Zum Beitrag von Klaus-Jürgen Bruder
„Die Lüge: Das Kennwort im Diskurs
der Macht“:*

Die Lüge wird gebraucht, um Orientierungsverlust zu schaffen. Das gilt für die Regieführer und die Regierten. Die Regierten erfahren eine Einschränkung des Eigenwillens und des Bewegungsradius. Sie brauchen die Lüge als Massnahme des Schutzes von Interessen, die in Opposition zu den Regie-Interessen stehen oder stehen könnten. Wer der Macht ausgesetzt ist, kann die Lüge strategisch zum Selbstschutz und als Massnahme der Grenzsetzung gegen Fremdbemächtigung brauchen. Die Regieführer setzen die Lüge strategisch zur Interessen- und Positionssicherung ein. Macht ist eine konfliktschaffende Beziehungsstruktur, asymmetrisch, invasiv, persuasiv, instrumentalisierend. Die Beziehungsstruktur – Wille und Gegenwille, Gefälle im Durchsetzungspotential – ist notwendig antagonistisch. Sich behaupten – sich entziehen: in beiden Fällen ist die Lüge komfortabel, aber prekär.

Wer eine Machtposition innehat, bestimmt andere und unterdrückt ihren Gegenwillen. Wenn personale Achtung etwas gilt, bedeutet das: Wer eine Machtposition innehat, muss sich legitimieren. Wer bei unzureichender Legitimation eine Macht-

position aufrecht erhalten will, greift, personale Achtung sabotierend, zu Massnahmen der Einschüchterung oder zu Massnahmen der Tarnung, um den Gegenwillen unwirksam zu machen. Ein Mittel der Tarnung ist die Lüge. Sie dient dem Inhaber der Machtposition zur Verhüllung jener Sachverhalte und Motive, deren Offenlegung Opposition begünstigt. Die Lüge bietet dem Mächtigen einen Vorteil, der verdeckt zu nutzen ist, um das Risiko der Positionsschwächung zu vermindern. In demokratisch verfassten Staaten sind die politisch Handelnden den Bürgern gegenüber legitimations- und informationspflichtig, denn alle Macht geht vom Volke aus und ist den Repräsentanten stets nur geliehen, auf begrenzte Zeit. Die weltweit etablierte massenmediale Bühne und die elektronische Kommunikation bieten maximale Chancen zu breiter und intensiver Information über Ereignisse, Institutionen, Organisationen und informative Selbstdarstellung von politischen Akteuren und von Bürgern. Politische Akteure sind intensiv medienpräsent; als Inhaber von Machtpositionen haben sie sich denen gegenüber zu verantworten, die ihnen diese Position einräumen. Zur Struktur der Macht gehört, dass Inhaber von Machtpositionen beobachtet und hinterfragt werden. Die politische Kultur einer Demokratie verlangt, dass Botschaften aus den Zentren politischen und ökonomischen Handelns mit Skepsis aufgenommen werden, genauer noch, dass die Agenturen der Botschaftsvermittlung und -diskussion diese Skepsis pflegen. Wenn somit bei unzureichender Legitimation Machtpositionen und Machtstrukturen aufrecht erhalten werden sollen, dann ist zwar der Komfort des Lügens und Täuschens verfügbar, aber die Lüge bietet im Kontext der Macht eben nicht nur strategische Vorteile, sondern auch Beziehungsnachteile. Denn: Wer die Macht hat, darf die Lüge nicht strapazieren, sonst steigt das Risiko der Legitimationslücke und damit der Positionsschwächung. Umso bemerkenswerter ist angesichts dessen, dass in der Öffentlichkeit Aussagen politischer Akteure und das nationale und internationale Nachrichtenmanagement in hohem Grade als ungläubwürdig und unzuverlässig gelten; zweitens, dass die Rezipienten mit der Lü-

ge rechnen und müde werden, sie zu skandalisieren. Wenn die Bürger mit Transparenz nicht mehr rechnen, wird sie auch nicht mehr eingefordert. Dann mystifizieren sich aber skandalöse Katastrophen – die weltweite Finanzkrise als Beispiel; wo sind die verschleuderten Milliarden? Wer verfügt über sie? – zu nicht mehr verstehbaren, aber verhängnisvollen „Verhältnissen“, wie Bruder formuliert, die als paranoide Eigendynamik wirksam zu werden scheinen; und wir sind nicht mehr Mündige, sondern Leidtragende.

Wir kennen die psychische und psychosoziale Bedeutung von Macht aus unserer eigenen Kindheitsentwicklung, man beherrschte uns, denn wir waren angewiesen auf versorgende, schützende und kontrollierende Elternfiguren, die uns in die Welt einführten und uns lehrten, was gut und böse ist. Macht war damals notwendig, weil wir über Autonomie und Urteilskraft noch nicht verfügten. Die Verbindung der Macht mit der Lüge kam immer dann zustande, wenn wir als Kinder selbst zu Lüge und Abwehrmassnahmen griffen, um uns elterlichem Zugriff und elterlichen Kontrolle zu entziehen. Wir waren aber auch elterlichen Lügen und elterlichen Abwehr- und Manipulationsstrategien ausgesetzt, denn sie nutzten unsere unterlegene Position, um verzerrte Wahrnehmungen auf unserer Seite zu begünstigen. Bruder hebt mit Freud hervor, dass es die Erwachsenen sind, „die die Lüge in die Welt des Kindes bringen“ (S: 8). Und nun lügt das Kind auch, nach Kräften. Und nicht nur das, es lernt, mit der Lüge zu rechnen, kunstvoll differenzierte Umgangsformen damit zu entwickeln und vor allem, das Risiko des Orientierungsverlustes zu verringern, indem es Lügen durchschaut und Manöver intransparenter Kommunikation versteht. Herangewachsene machen sich ein Bild, wo sie vertrauen können, wo Kontrolle besser ist. Sie rechnen mit der „feinen Betrugerei des Alltagslebens“, wie Kant das glücklich formulierte, ohne sie feurig verdammen zu müssen.

Die Psychoanalyse ist eine gute Mentorin, wenn es darum geht, solche „feinen“, aber auch groben, beiläufigen, aber auch schwerwiegenden „Betrugerei(en) des Alltagslebens“ aufzudecken. Einige strategische Formen des Pakts zwischen Macht

und Lüge habe ich aus Bruders Beitrag erschlossen, ohne dass er sie selbst systematisch aufgezählt hätte. Es soll deutlich werden, welchen Strategien sich ein Inhaber, ein Nutzniesser oder ein von der Macht Betroffener bedient, um den Schein der Nähe zur Wahrheit – den Schein der Legitimation – zu wahren.

- Die moralische Aufladung oder, allgemeiner formuliert, die Rationalisierung: Die wahren Motive einer Regung oder Handlung bleiben verdeckt und werden durch den Schein der Rationalität und Moralität schöneredet. Die Vorteile sind Selbstentlastung und Freundschaftsbeschwichtigung.
- Die Unterdrückung: Eine Handlung, aber auch eine seelische Regung werden unterdrückt, weil sie ein Fehlverhalten oder eine unliebsame seelische Regung offenlegen könnten. Vorteil: Die Sache gerät in Vergessenheit.
- Die Bagatellisierung: Eine Handlung, ein Vorfall, eine seelische Regung, die vorausgehen und für den Betroffenen nachteilig oder bedrohlich sind, werden nicht geleugnet, aber heruntergespielt, als ungefährlich oder belanglos dargestellt. Vorteil: Weniger Stress durch scheinbare Sicherheit.
- Die Identifikation: Im inneren oder äusseren Interessenwiderstreit stellt sich der Betroffene ganz und rückhaltlos auf eine Seite, und zwar auf diejenige mit der grössten Stärke und Macht. Vorteil: Selbst-Stärkung durch Versicherung mit der Position der Stärke.
- Die Selbst-Privilegierung: Angesichts einer nicht legitimierten eigenen Vorteilsnahme deklariert man sich selber als berechtigt und aufgrund diverser, scheinbar passender Verdienste aussersehen, einen Anspruch wahrzunehmen und für sich zu nutzen. Das entspricht einer Selbstidealisation als Favorit und Kronprinz. Vorteil: Zugewinn an Selbstliebe, Ausschaltung selbst- und situationskritischer Urteilsfunktionen.
- Die Dramatisierung: Ein Fehler, Fehlverhalten, ein Versäumnis, eine unannehmbare seelische Regung werden als Potential, dem man sich verantwortlich zu stellen hätte, dadurch ausser Kraft gesetzt, dass der Sachbezug zum Verschwinden gebracht wird und die ganze

- Situation ins Tränenvoll-Inszenierte, zugleich Kindlich-Rührende gewandelt wird. Vorteil: Selbstentlastung und phantasierte Selbsterhöhung.
- Die Emotionalisierung: Sie ist der Dramatisierung in allen Punkten eng verwandt. Hier geht es indessen noch im besonderen darum, sich selbstsuggestiv der eigenen tiefen Betroffenheit zu versichern und die potentiell kritische Umgebung ebenfalls in eine tatenlose Betroffenheitsattitüde hineinzuziehen. Vorteil: Selbstbeschwichtigung durch Selbstsuggestion, Fremdbeschwichtigung durch Vernebelung.
 - Die Selbstbeziehung: Auch sie ist der Dramatisierung und Emotionalisierung nah verwandt, bedient sich gewöhnlich beider im Dienst der Effektverstärkung. Wer sich einer üblen Handlung, eines Vergehens, dessen man schon überführt ist, oder einer Neigung, die für einem selbst unannehmbar ist, bezichtigt, setzt sich einem grausamen Gericht aus, um die phantasierten und die wirklichen Richter milde zu stimmen durch das extreme Ausmass der Selbstanklage, der starken Übertreibung des Vergehens und/oder der eindrucksvollen Zerknirschung, die unter Tränen und Kniefall an den Tag gelegt wird. Vorteil: Selbstentzug, Unterlaufen und Entmächtigung des inneren oder äusseren Opponenten, gerade weil und indem dieser scheinbar in seiner Machtfülle und seinem Anspruch bestätigt wird.
 - Die Idealisierung: Die egozentrische Vorteilsnahme wird dadurch vor sich selbst wie vor anderen verdeckt gehalten und gleichwohl strategisch weiterverfolgt, indem die Verschmelzung mit dem Inhaber der Machtposition gesucht wird. Das gelingt durch Schmeichelei, Hingabe, Glorifizierung, Dienstbarkeit, Geschmeidigkeit und Anpassung. Vorteil: Komfortabler Verzicht auf Selbstpositionierung, Aufwandsparnis, Liebesprämien.
 - Der Gehorsam: Ähnlich wie die Idealisierung verbirgt der Gefügige sich selbst und anderen den Impuls und das Motiv egozentrischer Vorteilsnahme durch den Schein der Dienstbereitschaft am Gegenüber. Hier jedoch stehen nicht Liebenswürdigkeit, Charme und Gefälligkeit im Vordergrund, sondern Fleiss, Ordentlichkeit, Pflichterfüllung, Eifer, Expertise, Kompetenz und Pünktlichkeit, lauter Tugenden, die in jedem Unternehmen und Behörde und jeder Schule gern gesehen werden. Diese Tugenden werden dann zu Schein-Tugenden, wenn sie sich in den Dienst der Suspendie-
- rung des eigenen kritischen und selbstverantwortlichen Urteils stellen. Vorteil: Stiller Mitgenuss der Macht, bei Verzicht auf das Autonomierisiko. Selbstsuggestion der Wohlständigkeit, Verantwortungsentlastung.
 - Die Konformität: Hier befindet sich ein einzelner in der Situation, ein eigenes Urteil, das er frei und unabhängig gewonnen hat, vor einem mit Macht ausgestatteten Gegenüber zu vertreten, und zwar mit dem Risiko und dann auch der Erfahrung des Widerspruchs. Dieser einzelne ist mit der bedrohlichen – inneren oder äusseren – Situation konfrontiert, in Isolation zu geraten, wenn er sein unabhängiges Urteil vor sich selbst und den anderen weiter vertritt. Die eigene Urteilsverwerfung zugunsten der Übereinstimmung mit der Macht entlastet. Vorteil: Soziale Übereinstimmung, Entlastung vom Risiko der Selbst-Positionierung, Verantwortungsentlastung.
 - Das Charisma einer Führerfigur: Ein einzelner will seine gehemmte Expressivität, gehemmte Initiative und gehemmtes Engagement überwinden, sieht sich aber mit der Barriere rationaler und moralischer Bedenken konfrontiert. Die liebende Verschmelzung mit einem Anführer, dem es gelingt, die Barriere suggestiv in Luft aufzulösen und im erotisch-aggressiv erregten einzelnen die Phantasie gemeinsamer Kräfte zu mobilisieren, überwindet Hemmungen und macht den Weg nach vorne frei. Bei diesem Weg nach vorne werden Hindernisse gnadenlos überrollt. Vorteil: Enthemmung, Befreiung, Ressourcenmobilisierung, Entlastung von Verantwortung und kritischen Urteilsfunktionen.
 - Die Ablenkung: Ein eigenes Fehlverhalten oder eine eigene unannehmbare seelische Regung werden dadurch in ihrem Bedrohungs- und Unlustpotential ausgeschaltet, indem der Schauplatz vom Zentrum auf eine andere Stelle verlagert wird, die nun die ganze Aufmerksamkeit beanspruchen soll. Vorteil: Das Fehlverhalten gerät in Vergessenheit.
 - Die Fremdbeziehung: Sie funktioniert ganz ähnlich wie die Ablenkung. Sie verlagert jedoch den thematischen Fokus nicht. Es geht im Bewältigungsmanöver weiterhin um Fehlverhalten. Es wird jedoch von der eigenen Person weg auf eine anderes Objekt der Anklage verschoben. Vorteil: Selbstentlastung zugunsten Fremddatcke; Genuss aggressiver Angriffslust, fremdgerichtet.
 - Die Opferstrategie: Die Auseinandersetzung mit Impulsen, Regungen, Handlungen, Moti-

ven, die eine Mobilisierung von Selbstkritik und verantwortlicher Auseinandersetzung mit sich selbst fordern, wird dadurch verhindert, dass eine Selbstinszenierung als Opfer fremder Umstände stattfindet. Diese Opferpräsentation bedient sich zahlreicher Strategien der Anschuldigung, Anklage und Bezeichnung, und mobilisiert das Gegenüber zur Täterattacke und Täterbekämpfung. Vorteil: Selbstentlastung zugunsten Fremdatacke, Befriedigung von Entschädigungs- und Kompensationsansprüchen, Verzicht auf Selbstpositionierung und Selbstverantwortung.

Es ist im allgemeinen gut möglich, die Rhetorik der Lüge dingfest zu machen, denn sie offenbart in der Kommunikation oft Auffälligkeiten und Besonderheiten, etwa: Übertriebene Emotionalität, informative Unschärfe, erregtes Dramatisieren, Beschwichtigen, langfädiges Sprechen bei Festhalten am Rederecht, gewichtiges Sprechen bei minimaler Sachsubstanz, Persönliches statt Sachliches in den Vordergrund stellen, Unruhe und Unsicherheit schüren, einen kritischen Sprecher durch Blamieren und Blossstellen unter Verzicht auf Sachargumente disqualifizieren, kritische Nachfragen mit Pauschalsätzen und summarischen entwertenden Statements abspesen und abwürgen, Schmeicheln, um den Bart gehen, Meidung von Verantwortungsübernahme, Moralisieren, Spalten, selektiv Informieren, flammende Reden halten und vieles mehr.

Beispiele für die exemplarisch beschriebenen Macht- und Abwehrmanöver:

- Dramatisierung, Emotionalisierung, Verkehrung ins Gegenteil: Ein deutscher Ministerpräsident fordert für eine dunkle Finanzaffäre „brutalstmögliche Aufklärung“, tut aber gleichzeitig alles zur Sicherung der eigenen Machtposition.
- Dramatisierung, Emotionalisierung: Ein früherer Bundeskanzler gibt sein „Ehrenwort“ und will damit vorenthaltene Informationen legitimieren.
- Unterdrückung, moralische Aufladung: Ein hochrangiger Politiker verhindert durch Berufung auf seine Immunität ein Gerichtsverfahren, das eine gegen ihn gerichtete Beschuldigung untersuchen sollte. Sein Argument: Schutz der Familie und der Privatsphäre.
- Selbst-Privilegierung, Bagatellisierung, moralische Aufladung: Ein Mitarbeiter eines Universitätsinstitutes unter schlägt einem Vorgesetzten gegenüber die Verdienste eines jungen Kollegen bei der Bearbeitung und Dokumentation einer Untersuchung, erhält eine Beförderung, wird dem jungen Kollegen vorgesetzt und legitimiert den eigenen Machterfolg durch Herausstreichen der eigenen geistigen Führungsrolle und der Schwächung von Fremdverdiensten.
- Fremd-Bezeichnung, Ablenkung: Ein Mitarbeiter erfüllt Aufträge nicht termingerecht und verweist, zur Rede gestellt, notorisch auf Defizite der Informationsvermittlung und Absprache.
- Selbst-Privilegierung und Identifikation: Ein Abteilungsleiter erhält den diskreten Auftrag, der Firmenleitung Personen zu benennen, denen bei einer nächsten Arbeitsplatzreduktion gekündigt werden soll. Er identifiziert sich mit dem Anspruch der Firma auf Personalverschlingung im Dienst des Überlebens am Standort.
- Konformität: Ein Mitarbeiter im Kernkraftwerk macht eine Störungsmeldung, findet aber im Team keinerlei Bestätigung. Schliesslich verwirft er die eigene Beobachtung.
- Charisma einer Führungsfigur: Ein kreatives Team in der Werbebranche schliesst sich enthusiastisch dem jungen neuen Team-Manager an und bringt in kürzester Zeit eine aufsehenerregende Produktwerbung ins Fernsehen, deren Erfolg in der offensiven Verachtung und Entblössung von Gebrechen liegt. Kunst ist frei, Kunst bricht Tabus, Werbung ist Kunst, Kunst rüttelt auf, heisst es zur Verteidigung.
- Moralische Aufladung und Bagatellisierung: Mitarbeiter in Vertrauensstellung geben seit Jahren medizinische Produkte nach Kaschierung der Verfallsdaten an Entwicklungsorganisationen weiter und berufen sich dabei auf humanitäre Gesichtspunkte, während sie die potentielle Schädigung herunterspielen.
- Privilegierung: Ein Mitarbeiter streut im Zweiergespräch mit dem Vorgesetzten negative Andeutungen über die zweifelhafte Qualifikation seiner Kollegen ein, erreicht dadurch eine strategi-

- sche Schlüsselstellung und deklariert sein Handeln vor sich selbst als Geradlinigkeit, Aufrichtigkeit und Engagement für die Sache des Teams.
- Gehorsam: Ein Untergebener hat den Auftrag, Verfallsdaten an Pharmaprodukten zu entfernen oder zu korrigieren. Er tut das unbesehen, unter Berufung auf seine untergeordnete Stellung im Hierarchie- und Befehlsgefüge.
 - Opferstrategie: Ein Mitarbeiter steht im Verdacht, das Arbeitsklima durch manipulatives Konkurrieren und gezieltes Diffamieren ruiniert zu haben. Zur Rede gestellt entzieht er sich durch Verweis auf eigene Arglosigkeit, die guten Absichten und durch das Bekenntnis, das willenslose Opfer übler Intrigen geworden zu sein; auch verlangt er Mitleid für sich selbst als einen vom Leben immer schon Gebeutelten und Benachteiligten.
 - Ablenkung und Fremdbezeichnung: Eine Forschungsabteilung gerät wegen überhöhter Ausgaben für technische Einrichtungen und Profitfinanzierung unter Beschuss. Die Leitung erklärt mit Emphase, dass die getätigten Ausgaben völlig belanglos seien im Vergleich zu den Verhältnissen an der Abteilung NN.
 - Selbstbezeichnung, Dramatisierung, Emotionalisierung: Ein impulsiv-aggressiv untersteuerter Lehrer mit chronischem Alkoholkonsum hat einen Schüler geschlagen und steht vor der Zwangsbeurlaubung. Er bricht in Tränen aus, fällt auf die Knie, klagt sich an, gelobt Besserung, offenbart sein Elend und erhält eine Gnadenfrist.
 - Idealisierung: Ein Mitarbeiter steigt trotz kaum erkennbaren Sach- und Fachkompetenzen rasch auf und befindet sich in engem Kontakt mit hochrangigen Personen, erfährt von dort auch zwanglos zahlreiche Begünstigungen. Er verfügt über ausgeprägtes positives Denken, eloquentes Bewunderungstalent, Charme, Schönheit, Talent und Liebesswürdigkeit.

Gehorsam und Idealisierung, Opferstrategie und Bagatellisierung, Dramatisierung und Ablenkung wie auch die übrigen Beispiele für Fremd- und Selbstmanipulation

finden lebhaft Anwendung im privaten und im öffentlichen Raum. Die Beispiele zeigen, dass der manipulative Umgang mit Sachverhalten und deren Entstellung nicht nur andere, sondern auch uns selbst trifft. Besonders effizient sind dabei solche Strategien, die möglichst wenig Entstellungsaufwand benötigen (Energieersparnis), einen Plausibilitätseffekt haben (so dass man selbst allmählich glaubt, was man sagt oder tut), eine Situation schwächer oder geringer oder diffuser Überprüfbarkeit herstellen (so dass eine Inspektion der Datenlage schwierig ist und möglichst viel in der Schwebe bleibt), eine Gefälligkeitsprämie anbieten (das heißt, eine Glaubensneigung ansprechen und unser Wunschdenken bedienen). Auf diese Weise wird verständlich, dass wir uns durchaus gern belügen lassen und auch selbst mit uns nicht immer ehrlich verfahren. Denn die genannten Abwehrmanöver stellen psychosoziale und psychische Regulative im Dienst von Sicherheit und Wohlbefinden dar. Wir halten dadurch die Bedrohung im Schach, die durch einen fremden Bemächtigungsanspruch entstehen könnte. Wir halten Beschämungsgefahren im Schach und wahren das Gesicht. Wir beschwichtigen Gewissensregungen und fühlen uns, wenigstens vorübergehend, vor Tadel und Strafe sicher. Wir stabilisieren Machtverhältnisse, wo es dem eigenen Zweck dienlich erscheint. Wir tun etwas für unser Wohlbefinden und ersparen Denkarbeit.

Auseinandersetzungen im Feld der Macht verlangen stets die Regulierung der genannten psychosozialen und psychischen Funktionen: Sicherheit, Selbstachtung und Respekt, Gewissen, Wohlbefinden, Verantwortung. Bei den genannten manipulativen und selbstmanipulativen Manövern sind die gezeigten Ergebnisse keineswegs annehmbar und empfehlenswert, weil jeweils mindestens eine Bedingung verletzt ist, gewöhnlich aber sind es gleich mehrere. Beispiele: Wer bagatellisiert, nimmt sich selbst und den anderen nicht ernst und bedient das Sicherheitsbedürfnis nicht adäquat. Wer die Opferstrategie verwendet, wird der eigenen Verantwortung nicht gerecht. Wer dramatisiert und emotionalisiert, zollt dem kritischen Denkvermögen keinen Respekt, weder dem eigenen noch

dem fremden. Wer immer nur gefügig ist und nicht prüft, ob der Auftrag, den er erfüllt, in Ordnung ist, tut seinem Gewissen einen Bärenienst. Wer einer autoritären Forderung immer nur nachgibt, handelt kurzfristig im Dienst der eigenen Sicherheit, unterhöhlt aber die eigene Selbstachtung und schürt Misstrauen und Feindseligkeit.

Lügen ist also komfortabel, aber teuer. Der seelische Haushalt profitiert stärker vom Training derjenigen Kompetenzen, die fruchtbare Partizipation im Raum der Beziehungen fördern, Tugenden des Citoyen, in Rousseauscher Diktion.

Zum Beitrag von Friedrich Vosskühler: „Philosophische Selbsttäuschung?“:

Der Rhetorik der Lüge soll mit und im Gefolge Platons überwunden werden durch Philosophie. Philosophie kann, so die Utopie des bis in die europäische Moderne einflussreichen sokratischen Denkens, ein Leben in Wahrheit befördern: „Philosophische Reflexion habe zur Aufgabe, die Ordnung des Seienden als eine vernünftige mit begrifflichen Mitteln zur Erscheinung und somit zu Bewusstsein zu bringen und auf diese Weise den Menschen sowohl eine verlässliche Orientierung hinsichtlich ihres Ortes im Seienden im Ganzen zu verschaffen als auch Massstäbe dafür an die Hand zu geben, aus der Einsicht in das Ganze des Seins ihr Handeln ethisch zu regulieren. Ihr oberstes Ziel sei die Destruktion aller Selbsttäuschungsstrategien und die Situierung des Menschen als ‚animal rationale‘, das durch klare Einsicht sowohl in das wahrhaft Seiende als auch damit in sich selbst seinen Ort im Ganzen dieses Seienden bewusst einnehme und seine Grenzen nicht mutwillig überschreite.“ (S. 69). Dieses philosophische Programm eines Lebens in Erkenntnis und Selbsterkenntnis verstand sich nie nur als akademische Empfehlung, sondern sollte staatstragend und gesellschaftsbildend werden. Interessen des Staates und Interessen der Erkenntnis sollten zusammenwirken. Der Staat wird zum gerechten Staat, ein Verlangen nach Erkenntnis sei im menschlichen Geist angelegt, die Hoffnung auf Erfüllung darin begründet, dass eine Ordnung des Gegebenen wahrhaft erschliessbar sei. Durchaus ist

dieses Programm auch heute, in trivialisierten und im Anspruch reduzierten Formen attraktiv. Dass es bis zur Marxschen Umkehrung, dass eben das Sein das Bewusstsein bestimme, der Natur des geistigen Lebens illusionäre Kräfte, illusionäre Beständigkeit, illusionäre Freiheit und illusionäre Universalität zuschrieb, arbeitet Vosskühler heraus. Vor allem aber Friedrich Nietzsche verwirft das ganze Programm der „Wahrheitsproduktion“ (S. 77) als „Inszenierung des Scheins“ (S. 78). Es sei gerade nicht so, dass die methodische, logische und disziplinierte Reflexion den Schein entlarve und zum Wesentlichen komme. Im Gegenteil, der Verstandes- und Vernunftfeifer ist blind für das ‚ungeheure Grausen‘ (Nietzsche 1872, S. 24; Vosskühler, S. 77), das die in Begriffen nicht zu bannenden Erscheinungen des Lebens offenbaren, wenn man sich ihrer Präsenz aussetzt. Die „Inszenierung des Scheins“ als „Wahrheitsproduktion“ ist nichts weiter als ein Tranquilizer, ein Beruhigungsmittel, das die Täuschung befördert, Leben sei beherrschbar und die eigene geistige Konstitution sei als schönes Mass erkennbar und ethisch dauerhaft kultivierbar. In einem Punkt aber ist Nietzsche, der Schöpfer des „Apollinischen“ (Zivilisationsprozess) und des „Dionysischen“ (Ent-Individuation, Selbst-Zerfall und Wiedergeburt im ungebändigten archaischen Leben) einig mit Platon und seinen geistesgeschichtlichen Nachfolgern: Es gibt ein philosophisches Begehren. Dieses Begehren ist mit Nietzsche erotischer Natur, dargestellt als ein Verlangen nach „Wiedereingehen in den Urgrund“ (S. 81), als Selbstpreisgabe an einen Ursprung, der mit Zügen ungeheuer erregender, faszinierend gewaltsamer Mütterlichkeit vorgestellt wird. Das ist mit Vosskühler eine regressive Phantasie, die dem Verlangen nach apollinischem Mass triumphierend entgegengehalten wird. Sofern die regressive Bewegung und der Charakter der Wunschphantasie für Nietzsche und seine Nachfolger unerkannt bleiben, ist auch dies eine Selbsttäuschung. Doch ist die Idee des philosophischen Begehrens als eines erotischen psychoanalytisch bedeutsam: Die intellektuelle Wissbegierde des – sagen wir vierjährigen – Kindes ist gemäss Freud ein verdecktes sexuelles Verlangen. Das Kind will wissen, schauen, untersuchen, den eigenen

Ursprung im mütterlichen Leib und im elterlichen Verkehr erkennen. Das forschende und denkende Kind sieht sich heutzutage mit biologisch und wohl auch sozial korrektem Aufklärungsmaterial konfrontiert, ist aber weiterhin dem eigenen Aufgewühltsein ausgesetzt, denn es geht doch um die eigene Existenz, die eigene Herkunft, das eigene rätselhafte Herkommen aus einem mütterlichen Leib, einer zufälligen Fötusbildung, einem Naturprozess des engen und schmerzvollen Herausgedrängtseins in Licht und Lärm, den man unmittelbar empfinden und erdulden musste. Und es geht um das drangvolle Erkunden der sexuellen Menschenleiber, die miteinander in erregte Unordnung geraten, und man will selbst mit dem erregten Mutterleib in Unordnung geraten, und es entsteht fasziniertes „Grausen“ und so weiter. All dieses Erkennenwollen ist nicht beherrscht und nicht beherrschbar. Man erleidet es gleichsam, und es kommt nicht zu Ende. Es transformiert sich – nicht selten – in intellektuelles Interesse, manchmal glücklich verbunden mit passenden Kompetenzen, wird also „apollinisch“, wenn man so will, mit der Illusion, nun Regie zu führen und Kontrolle auszuüben. Und immer noch tönt es dann wie bei Goethes „Faust“: „Habe nun, ach, Philosophie...(und fast alles)studiert mit heissem Bemühn...“. Heiss ist das Bemühn, man beachte das. Und am Ende ist es doch mit allem nichts. Man wird eben philosophierend nicht zum Regieführer, nicht zum Herrn im Hause und nicht zum Regenten. Und doch findet Philosophie Mittel zur Demontage „ihres Selbstverständnisses“, und das „ist zutiefst bewunderungswürdig“ (S. 111), schliesst Vosskübler.

Der Alltag der Lüge, Täuschung und Selbsttäuschung bleiben weiterhin im Licht der Kritik. Doch nun ist deutlich: Es geht um präbendierte Herrschaftsansprüche, die zu durchleuchten, um eigene Unterwerfungsneigungen, die aufzuspüren, um evasive Tendenzen, die zu entdecken sind. Und was sind die Kräfte des Geistes, die solches Unternehmen aussichtsreich machen können? Vorstellen, Denken, Schlussfolgern, Urteilen. Nicht das geistige Leben steht unter Verdacht, nur seine Heiligung und Ideologisierung.

*Helmut Jungermann & Christoph Lütge:
Entscheidung und Urteil*

*Zum Beitrag von Helmut Jungermann:
Entscheiden aus psychologischer Sicht*

NN denkt: Soll ich meine Mutter jetzt in unser Haus holen? Sie ist alt und möchte nicht in ein Heim. PP sieht: Zwei Jugendliche attackieren einen Kleineren. Soll PP eingreifen? GG denkt: Ich traue mich kaum noch unter Leute. Soll ich eine Therapie machen? ZZ denkt: Soll ich X und Y fürs Wochenende einladen? Wir haben uns lang nicht gesehen.

Heimplatz oder Familie? Therapie oder Leben mit Schüchternheit? Geselligkeit oder faules Wochenende oder etwas Drittes? Es gibt verschiedene Möglichkeiten zu handeln. Was soll man tun? Mehrere Optionen sind gegeben. Hier sind Entscheidungen notwendig. Davon geht die psychologische wie auch die philosophische Entscheidungsforschung aus. Jungermann stellt wichtige und prominente Entscheidungstheorien vor. „Die bekannteste Theorie zur Erklärung von Entscheidungen lautet, dass Menschen die gegebenen Optionen unter dem Gesichtspunkt des Wertes und der Wahrscheinlichkeit ihrer Konsequenzen beurteilen und sich dann für die nach ihrer Meinung beste Option entscheiden“ (Jungermann, S. 9). Das ist die Theorie der rationalen Wahl oder die Wert-Erwartungs-Theorie oder „rational-choice theory“. Esser charakterisiert die Grundidee der Wert-Erwartungs-Theorie wie folgt: „Versuche dich vorzugsweise an solchen Handlungen, deren Folgen nicht nur wahrscheinlich, sondern Dir gleichzeitig auch etwas wert sind! Und meide ein Handeln, das schädlich bzw. zu aufwendig für Dich ist und/oder für Dein Wohlbefinden keine Wirkung hat!“ (Esser 1999, S. 248).

Die Wert-Erwartungs-Theorie geht nach Esser dabei von sechs Annahmen aus:

- Jedes Handeln ist Ergebnis einer Wahl zwischen Alternativen.
- Jedes Handeln hat Folgen.
- Die Folgen werden vom Akteur bewertet.
- Die Folgen treten mit unterschiedlicher Wahrscheinlichkeit auf (beim Akteur: Erwartungen).

- Handlungsalternativen werden einer Evaluation unterzogen.
- Es wird stets die Handlungsalternative ausgewählt, deren Evaluation maximal günstig ist.

Jungermann führt aus, dass dieses Modell im Kontext der Ökonomie zwar bis heute Prominenz und Wirkung hat, der Psychologie des Entscheidens aber bei weitem nicht gerecht wird. Mit der kognitiven Wende der Psychologie in den sechziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts wurde die „Entscheidungsfunktion“ als eigenständige kognitive Leistung gewürdigt. Ähnlich wie in der Wert-Erwartungstheorie sieht man Entscheiden als Leistung des Vergleichens von Optionen im Kontext von Präferenz und Wahrscheinlichkeit, öffnet aber das Spektrum der experimentellen Forschung – das Modell der Entscheidungsfunktion ist handlich operationalisierbar – hin auf den Erfahrungs- und Wissenshintergrund des Entscheidenden, seine Motivationsdynamik und Emotionalität.

Grosse Aufmerksamkeit in der ökonomischen, medizinischen und psychologischen Forschung erfährt die 2002 durch den Nobelpreis für Kahnemann ausgezeichnete und 1979 von den israelisch-amerikanischen Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky vorgelegte Prospect-Theorie der Entscheidung; es geht darum, die subjektive Wahrnehmung von Nutzen und Wahrscheinlichkeiten zu modellieren und mathematisch darzustellen. „Prospect“ lässt sich als Aussicht, Chance, Gewinnaussicht übersetzen. Zentral ist die Annahme, dass Nutzenmaximierung für Personen keineswegs durchgängig handlungsleitend ist und dass der Verzicht auf Nutzenmaximierung keine blosse Anomalie ist, wie bei den Rational-Choice-Theoretikern. Untersucht man das Verhalten von Konsumenten, so fällt auf, dass Personen Verluste und das Risiko von Verlusten stark gewichten. So nehmen Konsumenten Preisveränderungen asymmetrisch wahr und reagieren auf Preiserhöhungen – die ja für sie Verluste bedeuten – entschiedener und mit grösserer Aufmerksamkeit als auf Preissenkungen. Die Autoren nehmen zwei Entscheidungsphasen an, erstens eine sogenannte Aufbereitungsphase, die eine vorbereitende Ana-

lyse des Entscheidungsproblems ist. Hier geht es um die Vorstellung der Optionen, der möglichen Risiken und Chancen, eine Bewertungs- und Wahrscheinlichkeitseinschätzung. In der zweiten Phase wertet die Person die ihr zur Verfügung stehenden Alternativen aus und trifft eine Wahl. Nochmals zur Verlustaversion. Sie wird auch als Besitztumseffekt bezeichnet. Personen neigen dazu, ein Gut, das sich in ihrem Besitz befindet, im Vergleich zu anderen möglichen Gütern höher zu bewerten. Denn Individuen orientieren sich am Status quo und wollen sich in erster Linie nicht verschlechtern. Das heisst unter anderem: Personen sind risikoaversiv bei Gewinn und risikofreudig bei Verlust.

Die Prospect-Theorie unterstellt wie die Theorie der rationalen Wahl, dass Personen in Entscheidungssituationen über den objektiven Nutzen und die Wahrscheinlichkeiten informiert sind, auch wenn ihre Kalkulation und Einschätzung subjektiv ausfällt. Diese Annahme trifft nicht zu. Vielmehr ist der Informationshorizont beschränkt und lückenhaft, ebenso ist es das Kalkulations- und Urteilsvermögen. Dafür prägte Herbert A. Simon den Begriff der „bounded rationality“. Personen treffen auf der Basis lückenhafter und fehleranfälliger Nutzenkalkulationen und Situationseinschätzungen oft nichtoptimale Entscheidungen. Auch ist man im Kontext des Entscheidens häufig gar nicht auf der Suche nach dem optimalen Handlungsergebnis, sondern gibt sich zufrieden mit brauchbaren oder brauchbar scheinenden Kompromissen. Personen betreiben demnach „satisficing“ oder Satisfizierung, nicht aber „maximizing“, Maximierung. Es macht einen grossen Unterschied, was bei einer Entscheidung auf dem Spiel steht und mit welchen Auswirkungen man rechnet. Sich Zeit nehmen, um mit sich zu Rate zu gehen, ist nicht immer angemessen. Wer wie ZZ überlegt, ob er X und Y fürs Wochenende einladen will, muss nicht tiefgründig grübeln. Wer andererseits wie GG sich fragt, ob die wachsende Menschenscheu therapiebedürftig ist, ist wahrscheinlich monatelang in ungewisser Sorge. NN schliesslich wird ebenfalls nicht von heute auf morgen einen Entschluss fassen. Viel steht auf dem Spiel, das Leben mit der Mutter im Haus verändert das familiäre Zusammenleben und die Paarbeziehung,

verändert die Freizeitplanung und das berufliche Engagement. Und doch wird am Ende weder maximaler Nutzen herauskommen noch Satisfizierung. Vielleicht entscheidet, bei fortbestehender Ambivalenz und im Ahnen künftiger Konflikte, das Gewissen oder kindliche Anhänglichkeit. Und schliesslich PP, der zwei Jugendliche sieht, die einen Kleineren attackieren. Da geht es nicht um Willens- oder Entscheidungsakte, Abwägen und Utilisieren. Entweder greift PP spontan ein oder ruft Helfer oder wendet sich ab. Und wendet PP sich ab, als hätte er nichts gesehen, so wird ihm das zu schaffen machen.

Für die Entscheidungstheorien scheint die Person weiterhin in erster Linie als Konsument, animal cogitans, Unternehmer oder Financier aufzutreten. Und in diesen Bereichen ereignen sich offenbar die wissenschaftlichen Erfolge und Innovationen. Für den Alltag des riskanten und konflikträchtigen Handelns wäre eine psychoanalytisch inspirierte Theorie der Akteure wünschenswert. Und ich sage bewusst Theorie der Akteure, denn es steht durchaus zur Diskussion, ob die Annahme von Akten des Entscheidens – immer – Sinn macht und wenn, dann in welchen Kontexten. Oft kommt man, gemäss Festingers Theorie von der kognitiven Dissonanz, zum Entschluss und überlegt hinterher. Manchmal handelt man gegen das eigene Interesse. Und vor allem: In welchem begrifflichen und empirischem Verhältnis steht die Situation Abwägen und eine Entscheidung erarbeiten zur tatsächlichen Handlung? Wir alle kennen Fälle kluger Entschlusserarbeitung, auf die dann doch ein ganz anderes Handeln folgte.

Zum Beitrag von Christoph Lütge: Entscheidung aus philosophischer Sicht

Auch Lütge geht zunächst aus von der Entscheidung als Prozess und verweist dabei auf eine entsprechende philosophische Tradition seit der Antike, Man setzt sich ein Ziel, man identifiziert sich damit und plant die Zielerreichung. Doch was bedeutet das?

Dass die Idee der Entscheidung in der Philosophie nicht immer als Ergebnis kluger Entschlusserarbeitung begriffen wird,

zeigt insbesondere der existenzphilosophische Ansatz, den der Autor am Beispiel Sören Kierkegaards vorstellt. Entscheiden ist hier nicht begründungspflichtig und nicht begründungsfähig, es ist vielmehr eine Form des Bekennens, die sich in der Form des Lebens, zu dem man sich entschieden hat, realisiert. Das ist bei Kierkegaard ein Leben im Religiösen. Kalkül, Argumentation, Erwägung können niemals zu dieser Form des Bekennens führen. Vielmehr geht es darum, „den Verstand fahren zu lassen, um den Sprung zu machen ins Religiöse“ (Kierkegaard, nach Lütge, S. 55). Entscheidung ist hier nicht Ergebnis von Kalkulation und Planung, sondern eine Setzung, die sich in der Folge geltend macht. Dieser bei Kierkegaard wuchtige existenzphilosophische Ansatz wird im zwanzigsten Jahrhundert erkenntnis- und wissenschaftstheoretisch im Kleinen einflussreich, nicht nur bei Heidegger und Adorno, sondern auch im Dezi- sionismus. So führt Agamben unter anderem am Beispiel des Gefangenenlagers Guantánamo aus, wie ein Staat im Dienst der Aufrechterhaltung von Ordnung menschenrechtlich nicht legitimierbare Entscheidungen trifft, Entscheidungen also, die jenseits seiner staatlichen und gesellschaftlichen Identität stehen und die nun auch nicht – ganz anders als bei Kierkegaards Sprung in den Glauben – als Bekenntnis wirksam werden können.

Derrida macht darauf aufmerksam, dass wir Entscheidungen zwar zu verantworten und zu vertreten haben, sie verweisen auf uns als ihre Initianten und Akteure, aber stets sind Entscheidungen unterbestimmt. Mit Wittgenstein gesprochen kann es dann schliesslich nur heissen: „So handle ich eben“.

Philosophie ist, mit Weizsäcker (S. 61) ein Weiterfragen. Bei der Philosophie der Entscheidung ist eine philosophische, einzelwissenschaftlich inspirierte Theorie des Akteurs eine wichtige Aufgabe. Den eigenen Theorievorschlag illustriert Lütge variantenreich an Spielarten insbesondere ökonomischer Dilemmata und arbeitet dabei mit der Kunstfigur des Homo oeconomicus, den er ausdrücklich nicht anthropologisch und nicht als Menschenbild bestimmt, sondern als Konstrukt eines situationsbezogenen Steuerungssystems. Damit

ist dieses Konstrukt mathematisch und spieltheoretisch verwendbar. Dennoch ist dem Autor ein kurzer und vorsichtiger Ausblick auf Eckpfeiler einer normativen Wirtschaftsethik möglich. „Gesellschaftliche Stabilität unter Globalisierungsbedingungen“ verlangen: „Sozialität „oder das zoon politikon – „Kommunikationsfähigkeit“ im internationalen und interkulturellen Raum – „Investitionsfähigkeit“ oder unternehmende Courage bei kreativem Ressourceneinsatz.

Soviel Unternehmungsgest. Und was wurde unterwegs aus Kierkegaard, Derrida und der interessanten offenen Debatte um Entscheiden als rationalisiertem Prozess und Entscheiden als Setzung? Diese Fragen und Ideen scheinen marginalisiert zugunsten eines wieder verengten philosophischen Diskurses.

Jungermann und Lütge bieten dem Leser reiches Material aus sachkundiger Expertise und in ziemlich technischer Sprache. Leicht hat es der Leser nicht, sich ein Bild zu machen und an der Insiderperspektive teilzuhaben. Für die interdisziplinär angelegte Reihe Philosophie und Psychologie im Dialog würde ein aussenstehender Leser begrüßen, wenn die fast flächendeckende ökonomische Perspektive diskutiert und in breiterem Rahmen erörtert würde. Der Titel des Bandes „Ent-

scheidung und Urteil“ weckt ja nicht die Erwartung, dass Personen vor allem als Konsumenten und Wirtschaftsakteure zur Sprache kommen.

NN aber, der eine alte Mutter hat, mag sagen: Sie kommt jetzt zu uns, und er vollzieht zusammen mit den Seinen einen Sprung in neue Familiarität. GG, der Schüchterne, kommt nie zu Ende, wenn er grübelt, ob seine Menschenscheu krankhaft ist, ob er sich der Meinung seines Arztes anschließen und einen Therapeuten aufsuchen soll, ob er zum Verhaltenstherapeuten gehen soll, wie sein Freund empfiehlt, oder lieber zum Psychoanalytiker. Und schliesslich gibt er sich einen Ruck. GG lädt den X und die Y nicht ein und wirft sich dann vor, eine schlechte Freundin zu sein. Ja, GG hat durchaus ihre Entscheidung zu verantworten. Aber den Überblick und die Verfügung über die Sache hat sie, mit Derrida, trotzdem nicht, weder über Gründe und Grundlosigkeit noch über die die Mitakteure X und Y, die „Anderen“, im Derridaschen Sinn.

Weitere Literatur:

Esser, H. (1999). Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 1: Situationslogik und Handeln, S. 247-293, Frankfurt/New York.

