

WIDER|SPRUCH

In: Widerspruch Nr. 27 Philosophie und Alltag (1995), S. 26-30

Autoren: *Andreas Edmüller/Thomas Wilhelm*

Artikel

Andreas Edmüller
Thomas Wilhelm

**Projekt Philosophie –
Überzeugen durch Argumente**

Projekt Philosophie – was ist das? Wir, Andreas Edmüller und Thomas Wilhelm, unterstützen Unternehmen dabei, ihre Menschenorientierung zu verbessern. Ein menschenorientiertes Unternehmen ist durch eine hohe Team-, Argumentations- und Kommunikationskultur geprägt. Es ist effektiv und effizient, ist verantwortungsbewußt gegenüber seinen Kunden, allen Mitarbeitern, der Gesellschaft und der Umwelt.

Menschenorientierte Unternehmen bieten optimale Rahmenbedingungen für die Entfaltung und Entwicklung der Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter, sind dadurch flexibel und deshalb dauerhaft erfolgreich. Man kann unsere Vision auch etwas griffiger ausdrücken: weg mit Bürokratie, weg mit Hierarchien, Konzentration auf das Wichtigste für jedes Unternehmen: die Kunden und die Mitarbeiter.

Eines ist jetzt schon klar: wir sind Optimisten. Welche Leistungen bieten wir unseren Kunden konkret? Zum einen unterstützen wir sie dabei, ihre Unternehmensphilosophie (ihr Leitbild, ihre „Corporate Identity“) zu entwickeln, zu formulieren und die tägliche Praxis daran zu orientieren. Unter „täglicher Praxis“ sind so unterschiedliche Dinge zu verstehen wie Umgang und Kommunikation der Mitarbeiter untereinander, Werbung, Weiterbildung und Öffentlichkeitsarbeit. Zum anderen entwickeln wir zusammen mit unseren Kunden Workshops und Weiterbildungsseminare zu den Themen Logik, Ethik, Kommunikation und Leadership (Der deutsche Ausdruck „Führung“ gefällt Ihnen wahrscheinlich auch nicht.).

Natürlich lebt das Projekt Philosophie von unserem philosophischen Wissen. Dabei sind uns zwei Dinge wichtig: die klare Abgrenzung von an der Psychologie orientierten Ansätzen und die klare Abgrenzung von therapieorientierten Seminaren, Workshops und Beratungsleistungen. Am Beispiel unserer Seminare zur angewandten Logik und zur Ethik möchten wir das verdeutlichen und Ihnen näher erläutern, was wir genau anbieten.

I. Logik/Rhetorik

Gute persönliche Kommunikation prägt menschenorientierte Unternehmen (und Organisationen des Öffentlichen Dienstes). Wie kann man sein Kommunikationsverhalten verbessern? Durch bewußte Auseinandersetzung mit dem eigenen Denken, dem eigenen Verhalten und dessen Wirkung auf andere Menschen. Ein Weg dazu sind Rhetorik-Seminare; man läßt sich in der Kunst der Frage- und Atemtechnik, der Körpersprache, des Redeaufbaus und der dialogischen Gesprächsführung schulen. Preiswertere Alternativen dazu sind die zahlreichen Rhetorik-Ratgeber fürs Selbststudium. In diesen Seminaren und Büchern erfahren Sie, wie Sie Ihr Auftreten positiv verstärken, eine geschliffene Rede halten, dynamisch wirken oder mittels der „Fünfsatz-Argumentationstechnik“ (es gibt auch Versionen mit drei, vier oder sechs Sätzen) andere Menschen überzeugen können.

Oft bleibt es bei der Einübung bzw. Schilderung „erprobter“ Techniken und Kniffe. Das bloße Erlernen technischer Fertigkeiten und Verbalisierungsregeln kann aber leicht zur Enttäuschung für alle Beteiligten führen. Denn das antrainierte Kommunikationsverhalten wirkt häufig schablonenhaft und manipulativ und wird vom Gesprächspartner oder Zuhörer rasch als solches durchschaut. Lassen Sie sich von rhetorisch perfekt dargebotenen, aber inkorrekten Argumenten dauerhaft überzeugen? (Ein Klassiker: die rhetorische Frage.)

Für uns siehe oben, Punkt Optimismus beginnt gute Kommunikation mit guter Argumentation. Gute Argumentation greift auf logisch und inhaltlich korrekte Argumente zurück. Und genau darum geht es in unseren Seminaren zur angewandten Logik: Was ist ein logischer Schluß? Was ist ein inhaltlicher Schluß? Was ist eigentlich ein Argument? Welche Bestandteile hat ein Argument? Wie überprüft man Argumente? Welche Argumenttypen gibt es? Welche Fehlschlußarten und Pseudoargumente gibt es? (Erstaunlich vie-

le). Wie erkennt und vermeidet man Fehlschlüsse? Wie baut man seine Argumentation korrekt auf?

Kurz: wir möchten unsere Seminarteilnehmer dabei unterstützen, ihre Argumentationsfähigkeit zu schärfen. Der Nutzen liegt auf der Hand: logische Kompetenz klärt das eigene Denken und erhöht so die Selbstsicherheit. Klares Denken führt zu präziser Argumentation; präzise Argumentation vermeidet Mißverständnisse, spart Zeit und schont unsere Nerven. Sie ist auch die Voraussetzung für eine sach- und problemorientierte Gesprächsatmosphäre und somit das Fundament für dauerhafte, effiziente und wirkungsvolle Problemlösungen.

Eine logisch und inhaltlich einwandfreie Argumentation erzielt aber nicht zwangsläufig Zustimmung. Hier muß die sachliche Argumentation durch zuhörerorientiertes Kommunikationsverhalten ergänzt werden. Dies widerspricht nicht unserer Forderung nach manipulationsfreier Kommunikation. Durch die Kombination von Logik und Rhetorik verstanden als praktische Kunst, mit sprachlichen Mitteln einen Konsens herzustellen wird man einerseits dem Gesprächspartner als rationaler und gleichrangiger Person Respekt zollen und andererseits sein eigenes, legitimes Interesse verfolgen, den Gesprächspartner zu überzeugen. Anders ausgedrückt: Logik ohne Rhetorik ist stumpf, Rhetorik ohne Logik ist leer. Soviel zu Inhalt und Nutzen der Seminare zur angewandten Logik.

II. Ethik

Worum geht es in unseren Seminaren zur Ethik? Es geht nicht darum, für andere Menschen die Trennlinie zwischen Moral und Unmoral zu ziehen. Wir sehen unsere Aufgabe nicht in der moralischen Belehrung der Seminarteilnehmer und der Vermittlung von Handlungsregeln oder Patentrezepten moralischer Art. Unser Ziel ist es, den Seminarteilnehmern gedanklichen Freiraum zu schaffen, um sich in strukturierter Form und in Ruhe (gerade das ist wichtig!) mit Fragen auseinanderzusetzen, die für ihre persönliche Entwicklung, ihre privaten und beruflichen Beziehungen sehr wichtig sind. Es geht dabei um ganz klassische Themen: „Was ist das Glück des Menschen?“ und „Egoismus – Altruismus“ sind zwei davon. Im ersten Seminar setzen sich die Seminarteilnehmer mit bekannten Antworten auf die Frage nach dem menschlichen Glück auseinander: mit der Position des Hedonismus (ein glückliches Leben ist ein Leben mit einem Maximum an Freude

und einem Minimum an Leid), der aristotelischen Konzeption des gelungenen Lebens als einem erfüllten Tätigsein und dem stoischen Ideal der Uner-schütterlichkeit der Seele (besonders für Anhänger des TSV 1860 beden-kenswert, leider). Diese Konzeptionen sind Anstoß und Ausgangspunkt für die Seminarteilnehmer, ihre Fragen zu formulieren und nach Antworten zu suchen.

Hinter dem Seminar „Egoismus – Altruismus“ steht derselbe Gedanke: nicht belehren, sondern Freiräume schaffen. Zuerst wird der begriffliche Rahmen abgesteckt, d. h. der psychologische vom ethischen Egoismus un-terschieden. Dann dienen die beiden Positionen des konsequentialistischen Egoismus („wir sollten uns bei jeder Handlung an deren Folgen für unser wohlverstandenes, langfristiges Eigeninteresse orientieren“) und des deon-tologischen Egoismus („wir sollten uns für die Handlungsregeln entschei-den, die unser wohlverstandenes Eigeninteresse langfristig am besten be-rücksichtigen“) als Ausgangspunkt für die Suche der Seminarteilnehmer nach Antworten auf ihre Fragen.

Um Mißverständnisse zu vermeiden: die beiden eben skizzierten Seminare sind keine „Standardseminare“. Die haben wir gar nicht. Wir haben sie, wie alle unsere Seminare und Workshops, in enger Zusammenarbeit mit unse-ren Kunden entwickelt. Ein Seminar ist ja immer die Antwort auf ganz konkrete und sehr individuelle Wünsche und Interessen eines Kunden. In diesem Fall ist der Kunde eine große Klinik, die Seminarteilnehmer sind Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus dem Pflegedienst. Für Pflegekräfte gehören moralische Grenzsituationen zum beruflichen Alltag, gehören die oben angedeuteten Fragen zum Kernbestand täglicher Überlegungen.

Diese Beispiele sollen und können Projekt Philosophie nicht umfassend be-schreiben. Sie machen aber deutlich, welchen Weg wir eingeschlagen haben, um Philosophie und Unternehmensberatung zu verknüpfen. Es ist ein Weg, der voraussetzt, daß gerade die akademische und „professionelle“ Philoso-phie einen wichtigen Beitrag zu alltagsnahen Frage- und Problemstellungen leisten kann und sollte. Nicht, weil Philosophen als solche über andere oder bessere Einsichtsmöglichkeiten verfügten (schön wär's ja). Sondern weil Philosophen (und Logiker) über methodische und argumentative Mittel ver-fügen, die alle Beteiligten bei der Suche nach Lösungen und Einsichten wirksam unterstützen können. Ethisches Wissen, argumentative Kompe-tenz, rationale Entscheidungstheorie und Wissen um die klassischen Model-

le der Staatsphilosophie sind überall dort relevant, wo es um die Lösung bzw. Schlichtung von Konflikten (rationale Verhandlungsführung), den Entwurf von Regeln für reibungsarme und wirkungsvolle Zusammenarbeit verschiedener Menschen und Gruppen (Unternehmensphilosophie, Teammanagement), interdisziplinäre Kommunikation und normative Entscheidungen (Leadership) geht. Kurz: die Philosophie kann einen ganz wichtigen Beitrag zur Verbesserung unserer Argumentations- und Kommunikationskultur leisten – gerade im alltagsnahen Bereich. Warum sollte sie das nicht tun?