

Nico Stehr und Reiner Grundmann

Expertenwissen

Die Kultur und die Macht von Experten,
Beratern und Ratgebern

© Velbrück Wissenschaft, Weilerswist 2010

Die wachsende Bedeutung von Expertise in modernen Gesellschaften

Mehr denn je ist Wissen heute in allen Bereichen unserer Gesellschaft Grundlage und Richtschnur menschlichen Handelns. Dies hat weitreichende soziale Folgen, die praktisch irreversibel sind. Weshalb ist das so? Und was folgt daraus? Die wachsende Bedeutung des Wissens in *modernen Gesellschaften* wird mit dem Begriff *Wissensgesellschaft* benannt. Moderne Gesellschaften haben nicht nur einen wachsenden Bedarf an Wissen, sondern auch an *Expertise*. Was sind die Ursachen dafür?

Zum einen könnte man denken, diese Ursachen lägen in stärker empfundener Unsicherheit und erhöhten Risiken. Und man könnte annehmen, dass die Regierbarkeit moderner Gesellschaften immer komplizierter wird und daher die Nachfrage nach neuen Spezialkenntnissen wächst. Andererseits ist denkbar, dass die wachsende Nachfrage durch ein enorm gestiegenes Angebot wissenschaftlicher Erkenntnisse geschaffen wurde, etwa so, wie es der Ökonom Jean Baptiste Say in anderem Zusammenhang behauptet hat. In der Wirtschaft drückt sich die fragile Entwicklung zum Beispiel darin aus, dass insbesondere im Produktionsprozess ein hoher Anteil der Kosten auf die Kategorie »Wissen« entfällt:

The manufacturing costs of the semiconductor microchip are about 70 percent knowledge – that is, research, development and testing – and no more than 12 percent labour. Similarly with prescription drugs, labour represents no more than 15 percent, with knowledge representing almost 50 percent. By contrast, in the most fully robotized automobile plant labour would still account for 20 or 25 percent of the costs (Drucker, 1986:778).

Folgt man diesen Überlegungen, so tritt Wissen mehr und mehr an die Stelle der klassischen Produktionsfaktoren Eigentum, Arbeit und Boden. Ein Ende der wachsenden Nachfrage nach immer neuem spezialisiertem Wissen und ein Ende des Wachstums von Berufen, die diese Wissensinhalte generieren und verteilen, ist eigentlich nur in einer Gesellschaft vorstellbar, die durch ihre Größe, Dichte und Wirtschaftsstruktur einer Gesellschaftsformation entspricht, in der »Expertenwissen« sehr viel gleichmäßiger verteilt ist (vgl. z.B. Ivan Illichs Forderung, »invaliditätsfördernde Berufe« abzuschaffen, 1977; 1980).

Wir möchten diesen Wandel in modernen Gesellschaften im Hinblick auf eine zentrale Veränderung näher betrachten: Unser besonderes Interesse gilt den wissensbasierten Berufen und damit jener *Gruppe* von Berufen, die in der entwickelten Gesellschaft mit großer Wahrscheinlichkeit am schnellsten zunimmt, aber gleichzeitig in kaum einer theoretischen oder

empirischen Untersuchung der Struktur moderner Gesellschaften als eigenständige *Kategorie* auftaucht.

Unser Augenmerk gilt also den wissensbasierten Tätigkeiten in der modernen Gesellschaft, dem Wissen, das die Experten, Berater und Ratgeber vermitteln, den gesellschaftlichen Veränderungen, die das Wachstum wissensbasierter Berufe erklären, sowie den Konsequenzen, die diese Form der Arbeit für moderne Gesellschaften hat. Da die von uns im Zusammenhang mit wissensbasierten Tätigkeiten verwendeten Begriffe – insbesondere die Bezeichnungen ›Experten‹, ›Ratgeber‹ und ›Berater‹ – keine eindeutigen, selbstverständlichen Inhalte haben, ist es notwendig, die Art der Tätigkeiten wie ihre soziale Position genauer einzugrenzen.

Wenn in anderen Untersuchungen von Experten die Rede ist, dann bezieht man sich gewöhnlich auf *wissenschaftlich* ausgewiesene Berufe oder auf hochrangige Experten, die als Vermittler auftreten, etwa zwischen Wissenschaft und Politik oder zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Häufig sind solche Experten selbst Wissenschaftler oder haben eine wissenschaftliche Ausbildung. Das Interesse einer solchermaßen bestimmten Konzeption des Experten beschränkt sich, wie etwa bei Peter Weingart (2001), auf Wissenschaftler als Repräsentanten des funktionalen Teilsystems Wissenschaft.

Wir konzentrieren uns dagegen auf Berufsfelder, die weiter gefasst sind und teilweise sehr viel älter sind als das Feld der unmittelbar wissenschaftlich-technisch tätigen Experten. Wir interessieren uns für wissensbasierte Berufe, die sämtliche Schichten der Bevölkerung einer modernen Gesellschaft bedienen und ihrerseits in allen gesellschaftlichen Schichten der Bevölkerung verankert sind. Experten in diesem Sinn sind Personen, von denen angenommen wird, dass sie aufgrund ihres routinemäßigen Umgangs mit bestimmten Themen Erfahrungen in relevanten Handlungskontexten gesammelt haben und daher Vertrauen sowie gesellschaftliches Ansehen genießen. Dazu zählt ein Landwirt, der Erfahrungen im Anbau von Pflanzen hat, oder eine Reisebürofachfrau mit Erfahrungen in der Touristik.

Es bedarf in diesem Kontext deshalb einer kritischen Auseinandersetzung nicht nur mit dem, was bisher zu dem Thema Beruf, Berufsstruktur und Arbeitsmarkt gedacht und geschrieben wurde, sondern auch mit den empirischen Arbeiten und theoretischen Ansätzen, die sich mit der Problematik des Wissens und seinen Folgen auseinandersetzen.

Wir beginnen unsere Untersuchung mit der begrifflichen Klärung der Konzepte ›Wissen‹, ›Expertentum‹, ›Professionen‹ und ›Berater‹ und fragen nach deren sozialer Bedeutung. Danach untersuchen wir in Kapitel 2 die sozialstrukturellen Voraussetzungen für das Entstehen und Wachstum einer Gruppe, die als Experten bezeichnet wird. Es zeigt sich, dass wissensbasierte Berufe die Voraussetzung für die Ausbreitung von Expertenwissen in der Gegenwartsgesellschaft sind. Nicht alle wissensbasierten Tätigkeiten oder Berufe sind jedoch unter dem Begriff der Expertise zu fassen. Wir untersuchen deshalb in Kapitel 3 die verschiedenen Dimensionen von Expertise und die verschiedenen Rollen, die Experten spielen. Dabei grenzen wir die soziale Rolle des Experten von anderen Rollen ab. Experten dürfen nach unserer Auffassung nicht mit Intellektuellen, Wissenschaftlern oder Angehörigen von hoch spezialisierten Fachberufen verwechselt werden. Wir fragen: In welchem Sinne schafft Wissen Macht? Es zeigt sich, dass die Zunahme von Wissensarbeitern und Experten keineswegs bedeutet, dass diese nunmehr zu neuen Machthabern geworden sind. In Kapitel 4 untersuchen wir Hierarchien innerhalb des Expertenwissens. Hier erörtern wir marginales und dominantes Wissen sowie die Frage, wie beide in unterschiedlichen historischen Perioden definiert werden. In einem Exkurs behandeln wir die Fallbeispiele Finanzkrise und globaler Klimawandel. Diese

Beispiele führen in dramatischer Weise vor Augen, wie Experten als Mittler zwischen etablierten Wissensbeständen, neuen Entwicklungen und dringenden Handlungserfordernissen auftreten und Empfehlungen abgeben. In Kapitel 5 schließlich fragen wir nach den Perspektiven der künftigen Rolle von Expertise, ihren Grenzen und Möglichkeiten. Insbesondere gehen wir auf die Rolle wissenschaftlichen Wissens und die Krise der wissenschaftlichen Expertise ein, die in Deutschland spätestens seit Tschernobyl augenfällig geworden ist.

Wissen und Expertentum

Das Volumen und der Inhalt des Wissens in modernen Gesellschaften ändern sich sehr schnell. Ständig gehen Welten unter, andere werden neu geschaffen. Rasche Veränderungen versprechen Neues, rufen aber auch Ängste hervor und bieten gleichzeitig die Gelegenheit, Wissen durch die Schaffung neuer, anderer Welten rasch in soziales Handeln umzusetzen. Wie und durch wen dies geschieht und weshalb Wissen dabei Legitimität, Reputation und Einfluss gewinnt, bleibt größtenteils verborgen. In einer Wissensgesellschaft erscheint es daher als paradox, dass ein großer Teil der Kommunikation von Wissen in speziellen Behörden und sonstwo außerhalb öffentlicher Kontrolle stattfindet (Birnbaum, 1971b:431). Ebenso undurchsichtig bleibt die Frage, warum das Bedürfnis nach Wissen weiter anwächst und welche Funktion Wissen dabei genau zukommt.

Hand in Hand mit der beispiellosen Zunahme des Wissensvolumens, zu dem auch größere Stätten der Wissensproduktion wie Universitäten, Forschungsorganisationen und die Abteilungen für Forschung und Entwicklung in privaten Unternehmen und staatlichen Verwaltungen beitragen, entwickelt sich eine neue Berufsgruppe von Experten, Beratern und Ratgebern, die nicht nur ebenso rasch wächst und an Einfluss gewinnt, sondern sich auch materiell und intellektuell von den Experten vergangener Gesellschaften unterscheidet.

Eines der wesentlichen Ziele einer Studie zu Experten muss es sein, mehr über die Art und Weise und das Ausmaß zu erfahren, in dem Wissen tragende und Wissen verbreitende Berufe aktiv zwischen Wissensproduzenten und Wissensnutzern vermitteln und welche Auswirkungen dies auf das Wissen selbst hat. Eine der herausragenden – aber weitgehend unerforschten – Eigenschaften des Ratgebens betrifft daher die Dynamik der Wissensbildung und der Wissensveränderung unter Experten, Beratern und Ratgebern. Welche Faktoren beeinflussen die Wahrung oder den Wechsel der Meinungen von Experten? Gibt es hier allgemeine Muster? Welche Rückwirkung hat der Gebrauch von Expertenwissen auf Wissen produzierende und Wissen verbreitende Berufe?

Wissen als Handlungsvermögen

Wir möchten Wissen als *Fähigkeit zum sozialen Handeln* (Handlungsvermögen) definieren, als die Möglichkeit, etwas in »Gang zu setzen«. Wissen ist ein *Modell für die Wirklichkeit*. Wissen illuminiert. Wissen ist Entdecken. Neue Erkenntnisse erweitern unsere Handlungsmöglichkeiten, und damit ist unvermeidbar, dass Erkenntnisse politische Eigenschaften ha-

ben. Erkenntnisse schaffen Informationsasymmetrien. Dadurch sind die Handlungsmöglichkeiten in der Gesellschaft ungleich verteilt.

Unsere Begriffswahl stützt sich unmittelbar auf Francis Bacons berühmte Formel »*scientia est potentia*«, die häufig, aber irreführend, übersetzt wird als *Wissen ist Macht*. Bacon behauptet, dass sich der besondere Nutzen des Wissens von seiner Fähigkeit ableitet, etwas in Gang zu setzen. Der Begriff *potentia*, die Fähigkeit, umschreibt hier die »Macht« des Wissens. Bacon schreibt zu Beginn seines *Novum Organum*, »menschliches Wissen und menschliche Macht treffen in einem zusammen; denn bei Unkenntnis der Ursache versagt sich die Wirkung. Die Natur kann nur beherrscht werden, wenn man ihr gehorcht; und was in der Kontemplation als Ursache auftritt, ist in der Operation die Regel« (Bacon, N.O. I, Aph. 3). Erfolge oder Folgen menschlichen Handelns lassen sich demnach an der Veränderung der Realität ablesen. Daraus folgt, zumindest für die moderne Welt als eine sich rapide verändernde Welt, dass ihre Realität zunehmend auf Wissen basiert und Wissen beinhaltet. Wissen ist nicht Macht im üblichen Sinn des Wortes Macht, sondern *potentielle* Macht. Wir müssen infolgedessen zwischen Handlungsmöglichkeiten und der Ausübung von Handlungsmöglichkeiten unterscheiden.

Wissen erfüllt nur dort eine »aktive« Funktion im gesellschaftlichen Handlungsablauf, wo Handeln nicht routinemäßig abläuft oder durch Regeln festgelegt ist, sondern wo es einen Entscheidungsspielraum gibt.¹ Für Karl Mannheim (1929:74) beginnt soziales Handeln deshalb auch erst dort, »wo der noch nicht rationalisierte Spielraum anfängt, wo nicht regulierte Situationen zu Entscheidungen zwingen«. Diese Aussage ist dem Standardrepertoire der Soziologie entnommen, wonach soziales *Handeln* nicht zu verwechseln ist mit *Verhalten*. Wissen wird in diesem Zusammenhang als Voraussetzung und Ergebnis menschlicher Betätigung gefasst. Es kann zu sozialem Handeln führen und ist gleichzeitig Ergebnis sozialen Handelns.

Die Realisierung des Wissens ist eine Frage der Gestaltungsmöglichkeiten der Akteure. Wie gesagt, Handlungs- und Gestaltungsmöglichkeiten sind nicht symmetrisch. Wer Erkenntnisse in Handeln umsetzen will, benötigt Gestaltungschancen. Sie entscheiden darüber, was gesellschaftlich möglich ist. Historisch und soziologisch interessant sind Konstellationen, in denen Macht und Wissen eine Symbiose eingehen. Foucaults Studien haben hier Wesentliches geleistet zum Verständnis von autoritativem Wissen, das in dominanten Diskursen institutionalisiert wurde. Dominante Diskurse bestehen vor allem aus sozialen Praktiken, die auf legitimiertem Wissen gründen.

In der Gesellschaftstheorie der letzten Jahrzehnte wurde die Wissensproduktion, Wissensverteilung und Wissensreproduktion zu einem zentralen Thema aufgewertet. Daniel Bell nannte in seiner Studie *Die nachindustrielle Gesellschaft* ([1973] 1979:214) zwei Gründe, weshalb die moderne Gesellschaft als »Wissensgesellschaft« zu bezeichnen sei: erstens, weil Neuerungen mehr und mehr von Forschung und Entwicklung getragen werden und weil sich aufgrund der zentralen Stellung des theoretischen Wissens eine neue Beziehung zwischen

¹ Niklas Luhmanns (1992:136) Beobachtungen über die Bedingungen für die Möglichkeit, eine Entscheidung zu treffen, lassen vielleicht eine noch breitere Anwendung von Wissen zu. Entscheiden kann man nur, wie er einleuchtend unterstreicht, »wenn und soweit nicht feststeht, was geschehen wird.« Unter der Voraussetzung, dass die Zukunft höchst ungewiss ist, kann sich der Einsatz von Wissen im Entscheidungsprozeß auf sehr viel mehr soziale Kontexte erstrecken, auch auf jene, die normalerweise nur von Routine und Gewohnheitsverhalten geprägt sind.

Wissenschaft und Technologie herausgebildet hat; zweitens, weil die Gesellschaft immer mehr Gewicht auf Wissen legt, wie sich an der wachsenden Anzahl der Beschäftigten im Sektor wissensbasierter Tätigkeiten zeigt. Um die Diskussion über den neuartigen gesellschaftlichen Stellenwert des Wissens voranzubringen und Wissen nicht als eine Art »black box« zu bestimmen, müssen wir Klarheit über den Begriff Wissen erlangen. Was Wissen ist und wie sich Wissen von Informationen, Humankapital oder anderen intellektuellen oder kognitiven Eigenschaften unterscheidet, ist freilich eine höchst umstrittene Frage. Man kann weder den Begriff des Wissens als gegeben voraussetzen – noch die Art der Produktion von Wissen, die Verteilung von Wissen, die Anwendung von Wissen oder die Folgen von Wissen.

Um die gesellschaftliche Bedeutung von Wissen für das soziale Handeln im allgemeinen und für entwickelte Gesellschaften im besonderen demonstrieren zu können, muss Wissen soziologisch definiert werden. Eine soziologische Konzeption des Wissens bezieht sich vor allem auf menschliche Akteure und nicht so sehr auf Objekte des Wissens. Ein soziologischer Wissensbegriff bezieht sich nicht nur auf die soziale Basis des Wissens (wie etwa in der traditionellen Wissenssoziologie), sondern auf die Funktion, die Wissen im sozialen Handeln erfüllt. Dabei muss man berücksichtigen, wann Wissen eine solche Funktion erfüllen kann, wie es sich zur Macht verhält und wie es in der Gesellschaft verteilt ist.

Welches sind nun die zentralen Aspekte einer Definition von Wissen? Man kann wissen, dass die Erde sich um die Sonne dreht. Man kennt die Regeln des Schachspiels. In beiden Fällen kann man auch wissen, wie man dieses Wissen anwendet, etwa um seine Richtung auf einer Wanderung zu bestimmen oder einen Gegner im Spiel zu besiegen. Wissen hat also einerseits mit Fakten zu tun, mit Gesetzen und Regeln, andererseits mit der Anwendung dieses Wissens in praktischen Kontexten. Jedenfalls handelt es sich beim Wissen um eine Partizipation einer bestimmten Art: Dinge, Fakten, Regeln zu kennen heißt, sie auf irgendeine Art und Weise sich anzueignen, sie in den eigenen Orientierungs- und Kompetenzbereich einzubeziehen. Der Experte weiß, wie man *bestimmtes* Wissen vermittelt oder verkauft.

Von zentraler Bedeutung ist die Tatsache, dass Wissen objektiviert werden kann, das heißt, die geistige Aneignung von Dingen, Fakten und Regeln kann symbolisch vonstatten gehen, so dass der direkte Kontakt zukünftig nicht unbedingt nötig ist. Man denke nur an Buchdruck oder Datenspeicherung. Moderne Gesellschaften haben in der intellektuellen Aneignung von Natur und Gesellschaft dramatische Fortschritte gemacht. Es ist ein riesiger Bestand an objektiviertem Wissen vorhanden, das in der Beziehung des Menschen zur Natur wie in der Beziehung zwischen Personen als Mittler fungiert. Ein Bauplan, ein wissenschaftliches Textbuch, ein Selbsthilfebuch oder eine Computersoftware verändern unser Verhältnis zur Natur, verändern soziale Beziehungen und machen die Produktion neuer Realitäten möglich.

Natur kann kaum noch anders erfahren werden als in Form eines menschlichen Produkts oder als Teil menschlicher Produkte; soziale Beziehungen werden mit Hilfe eines ständig anwachsenden Netzes von administrativen, juristischen oder technischen Systemen geknüpft. Materielle Aneignung der Natur heißt zunächst Umstrukturierung der Natur und schließlich ihre allmähliche Umwandlung in ein menschliches Produkt. Die neue soziale Struktur, die ihr auferlegt wird, ist im Grunde das objektivierte Wissen oder – mit anderen Worten – eine *Realisierung* dessen, was wir wissen: das in Technik umgesetzte Naturverständnis. Wissen ist somit ein Modell *für* die Realität.

Bei einem Großteil dessen, was wir heutzutage Wissen und Lernen nennen, handelt es sich nicht um die Aufnahme einer direkten Beziehung zu Fakten, Regeln oder Dingen, sondern zu

objektiviertem Wissen. Objektiviertes Wissen ist Teil der kulturellen Ressourcen der Gesellschaft geworden. Allerdings ist diese Teilnahme abhängig vom Schichtungsprinzip. Lebenschancen, Lebensstil und soziales Einflussvermögen eines Individuums hängen unmittelbar von seinem Zugang zum jeweiligen Wissensbestand der Gesellschaft ab. Zu den Veränderungen, die unserer Ansicht nach zur Wissensgesellschaft führen, gehören also auch Neuerungen im Prozess der intellektuellen Aneignung von Natur und Gesellschaft.

Die Aneignung der Gesellschaft vollzieht sich ähnlich, und zwar durch den Prozess der Regelproduktion. Was nun die Produktion, Verbreitung und Reproduktion von Wissen betrifft, so lässt sich für die Gegenwartsgesellschaft zunächst einmal nur eine rein quantitative Diagnose stellen: Der Überbau der Gesellschaft ist mittlerweile so gewaltig groß geworden, dass die Mehrzahl sozialer Handlungen nicht Produktion sondern Reproduktion ist, insbesondere Reproduktion von Wissen selbst. Dass die Reproduktion überwiegt, dazu trägt vor allem die Tatsache bei, dass ein Großteil des wissenschaftlichen Wissens als eine Form universalen Wissens behandelt wird.

Wissen, Ideen und Information – um vorläufig relativ allgemeine und ambivalente Bezeichnungen zu benutzen – sind höchst merkwürdige »Entitäten« mit ganz anderen Eigenschaften als zum Beispiel Güter, Waren oder geheime Botschaften. Werden sie verkauft, so gehen sie an den Käufer über und bleiben doch auch Eigentum ihres ursprünglichen Produzenten. Außerdem verliert man in einem Tauschprozess nicht die Verfügungsgewalt über das Wissen. Wissen hat keine Nullsummeneigenschaften. Im Gegenteil, Wissen ist ein Positivsummenspiel, bei dem alle Beteiligten gewinnen können. Allerdings ist die gleichgewichtige Verteilung des Gewinns keineswegs garantiert.

Was sind Experten?

Der Begriff des Experten wird oft synonym mit dem Begriff des Spezialisten verwendet, etwa wenn man sagt, »er ist ein Experte in Sachen moderner Kunst«. Dabei bleibt offen, ob die Expertise sich auf eine vertiefte Auseinandersetzung und Erfahrungen mit dem Gegenstand gründet oder nur im relativen Vergleich zu anderen Leuten gemeint ist. Diese Ambivalenz wollen wir aufgreifen durch eine Untersuchung verschiedener Synonyme und Antonyme des Begriffs Experte wie Akademiker, Intellektueller, Berater, Wissensarbeiter oder Laie.

Zunächst einmal zur Definition des Begriffs Experte. Wir zitieren aus dem *Brockhaus* (21., völlig neu bearbeitete Auflage), der ganz kurz und nüchtern darauf verweist, dass Experten [frz., von lat. »expertus« »erprobt« »bewährt«] Sachverständige, Fachleute, Kenner sind, während die *Encyclopedia Britannica* weit ausführlicher definiert:

EXPERT (See also: Lat. expertus, from experiri, to try), strictly, skilled, or one who has special knowledge; as used in law, an expert is a person selected by a court, or adduced by a party to a cause, to give his opinion on some point in issue with which he is peculiarly conversant. In Roman law questions of disputed handwriting were referred to experts; and in France, whenever the court considers that a report by experts is necessary, it is ordered by a judgment clearly setting forth the objects of the expertise... If the court is not satisfied with the report, new experts may be appointed; the judges are not bound to adopt the opinion of the experts.

Die Definition der *Encyclopedia Britannica* verweist auf die Rolle von Spezialwissen bei Gerichtsentscheidungen und auf die Erfahrung, die benötigt wird, um als Experte auf einem Gebiet anerkannt zu werden. Die älteste Form der Expertise hatte mit der Beurteilung von Hand-

schriften zu tun; die Einschätzung der Authentizität von Unterschriften war bereits im Altertum von überragendem Interesse (Fuller, 2006:342). Haskell (1984a:xii) meint, dass der eine bestimmte soziale Rolle beschreibende Begriff »Experte« erst Mitte des 19. Jahrhunderts gebräuchlich wurde, denn erst dann machten eine wachsende Bevölkerungsdichte und steigendes Pro-Kopf-Einkommen es möglich, dass immer mehr Personen ihren Lebensunterhalt durch den Verkauf von Rat und Dienstleistungen bestreiten konnten statt durch materielle Güterproduktion.

Peter Dear (2004:207) definiert einen Experten folgendermaßen:

An expert... is someone who is reckoned to be likely to be experienced in the relevant matters. In this sense, expertise has to be generic: it cannot be truly unique. If it were, it would be no better than a kind of private language. On this reading, then, experience as expertise translates into a question about the culturally sanctioned techniques whereby credibility for experiential assertions is established. In effect, shared experience relies on the ability to recognize a kind of attribute or property that people (»experts«) can be said to possess. Expertise thus resembles »tacit knowledge« as understood by scholars in science studies.

Sehen wir uns nun die Bedeutung des Begriffs Berater näher an. Dieser stammt vom lateinischen Verb *consultare* und seinen verschiedenen Bedeutungen ab. Heinz Eulau (1973:169) hat diese folgendermaßen beschrieben. Demnach meint *consultare*:

erwägen, überlegen, nachdenken, reflektieren, überdenken, sich mit jemandem beraten, Rat annehmen und so weiter. Die Vielfältigkeit dieser Bedeutung ist jedoch weniger hilfreich als die Bedeutungen des primitiveren lateinischen Verbs *consulere*, das direkt auf den wechselseitigen Charakter der Beratungsbeziehung hinweist. Einerseits bedeutet *consulere* fragen, befragen oder untersuchen; andererseits bedeutet es Rat geben. Interessanterweise verweist *consultare* auf eine zweite Bedeutungsgruppe, die die beratende Beziehung definiert. In einigen Zusammenhängen wird *consultare* als ein Synonym gebraucht für *curare* – für jemanden sorgen oder sich um jemanden sorgen – oder auch für *prospicere* – versorgen. In diesem Verwendungszusammenhang werden also sowohl ein empathischer als auch ein vorhersehender Aspekt der Beratung betont. Drittens kann das verwandte Adjektiv *consultus* – einer, der beraten wird – als Synonym für *intelligens*, *peritus* oder *eruditus* – intelligent, fachmännisch, gebildet – gebraucht werden; der Prozess, der *consultus* ist, wird als *diligens* oder *accuratus* – vorsichtig oder akkurat – erachtet.

In Verbindung gebracht liefern uns die Bedeutungsschattierungen des Verbs *consultare* einen ersten Hinweis auf die umfangreichen Eigenschaften des Beratungsprozesses und seiner Teilnehmer.

Der Begriff Experte hat zahlreiche Synonyme; wir halten die Begriffe Ratgeber, Berater und Experte in der Gegenwartsgesellschaft für austauschbar und werden sie in dem Sinne verwenden, obwohl die Rolle des politischen Beraters im engeren Sinne eine spezifische Bedeutung hat und auf eine lange Geschichte zurückgeht. Viele haben bisher ihren Lebensunterhalt als Berater und Experte der Mächtigen verdient. Aber die Rolle des Beraters beschränkt sich nicht mehr nur auf die im engen persönlichen Kontakt mit der politischen Führungsperson ablaufende Beratung (cf. Goldhamer, 1978). Ibn Khaldun, Machiavelli, Francis Bacon, Metternich, Bismarck, Lord Cherwell oder Henry Kissinger sind historische Beispiele für diese Art von Berater, die natürlich noch immer in allen politischen Bereichen anzutreffen sind.

Für unser Zeitalter ist die Demokratisierung der Beratung typisch. Sie ist der Grund für die Zunahme der Beraterberufe und deren Aufgabenwandel. In der modernen Gesellschaft nehmen nicht nur der Staat und die Großunternehmen die Dienste der Wissensberufe in Anspruch, sondern auch Gruppen und Einzelpersonen in praktisch jeder Lebenssituation, die sich nicht nur in alltäglichen, sondern auch sehr persönlichen Angelegenheiten beraten lassen. Au-

ßerdem werden die Begriffe Experte, Gutachter, Berater oder Ratgeber, die eine bestimmte berufliche Tätigkeit beschreiben, nicht auch unbedingt als Berufsbezeichnung verwandt. Hier bleiben die traditionellen Bezeichnungen – wie z.B. Priester, Bankier, Krankenschwester, Lehrer, Sozialarbeiter, Ökonom, Rechtsanwalt, Ingenieur, Polizist, Vermittler, Makler, Versicherungsagent – bestehen, obwohl sich der institutionelle Rahmen, in dem die Beraterdienste geleistet werden, geändert hat und die Prozesse der Rekrutierung, der Beratung und Funktion dieser wissenschaftlichen Dienstleistungen nicht mehr dieselben sind.²

Nicht selten wird die gesellschaftliche Funktion der Experten misstrauisch beobachtet, und nicht erst seit heute befürchten viele die »Tyrannei der Experten« und den Verlust der Bürgerrechte in der modernen Gesellschaft (vgl. Lieberman, 1970).³ Und doch muss heutzutage ein jeder, unter Umständen gezwungenermaßen, Expertise einholen und dies nicht nur bei ernstesten, folgenschweren Entscheidungen, sondern auch häufig bei kleineren Alltagsproblemen. Oberflächlich betrachtet ist die Rolle des Einfluss nehmenden Experten nicht neu; allerdings spielen das Expertenwissen und die dieses Wissen zugänglich machende Berufsgruppe in der Gegenwartsgesellschaft eine andere Rolle als früher.

Offensichtlich spielen Experten vielfältige Rollen und nehmen unterschiedliche Funktionen ein. Zum Beispiel beruft man sich auf sie als Zeugen, Anwälte, als Krisen- und Risikomanager, als Gutachter, Schiedsrichter, Richter oder ganz einfach als Einzelpersonen, die Wissen weitergeben. Was auch immer die jeweilige Rolle sein mag, für die sie angefragt werden, hier ist von Interesse, wie die Berater, Ratgeber und Experten in routinierter Manier und bisweilen auf innovativen Wegen ihre Dienste unter bestimmten sozialen Rahmenbedingungen anbieten. Der Beratungsprozess ist ein beidseitiger Prozess, der einen Informationsaustausch zulässt. Berater und Experten sind Teil einer sozialen Anordnung, in der sie sich nicht allein in Bezug zu anderen Individuen und Gruppen, sondern auch in Beziehung zu existierenden Wissensbeständen befinden. Es ist zu analysieren, wie Experten in ihren routinemäßigen und professionellen Berufsabläufen Wissen auswählen, bestimmen, organisieren und verändern.

Wenn wir Experten als diejenigen definieren, die sich mit dem *Übertragen* und *Anwenden von Wissen* befassen, so müssen wir darauf hinweisen, dass die Verben »übertragen« und »anwenden« gemeinhin eine Bedeutung tragen, die nicht ganz jener entspricht, die ihnen hier zukommen soll. Die Begriffe übertragen und anwenden bedeuten hier nicht, dass Wissen in einer Art weiterfließt, weitergegeben oder kommuniziert wird, die es ganz und gar unberührt lässt und in der es nicht selbst durch die Arbeit der wissenschaftlichen Berufe verändert wird.

² Paradigmatisch für den Beratungsprozess scheint die Bedeutung des *mündlich* geführten Diskurses zu sein – im Gegensatz zum *schriftlich* geführten Diskurs. Letzterer ist eher typisch für die Aktivitäten der wissenschaftlichen Gemeinschaft und gilt als ihr legitimstes Mittel der Kommunikation. Ganz offensichtlich ist der mündliche Diskurs nicht das exklusive Medium der Kommunikation derer, die beraten; er stellt jedoch mit Sicherheit eine wichtige Befähigung dar. Der Beratungsprozess, seine Dynamiken und seine Effekte werden demnach in einem signifikanten Maß im Rahmen jener der mündlichen Kommunikation eigenen Besonderheiten ausgehandelt (vgl. Goody, 1977).

³ Michel Crozier ([1979] 1982:128) beschreibt diese in seiner Sicht geradezu universell vorhandene Einstellung und die damit verbundene fatalistische Reaktion auf neues Wissen mit folgenden Worten: »The fact is that we do not seem to control anything anymore. Experts are everywhere, imposing limits, making people recognize their limitations, determining the right options. All important decisions are made by different technicians, who have no consideration for what people are going through. Some people think that eventually computers will be able to make all decisions without us.«

Im Gegenteil, die Übertragung und Anwendung von Wissen ist ein aktiver Prozess. Die Reproduktion von Wissen bedeutet oft auch die Produktion von Wissen. Es ist nicht nur schwierig, im Zuge der Anwendung von Wissen *nicht* zu lernen (Dasgupta und Stoneman, 1987:3), sondern es ist auch nahezu unmöglich, Wissen im Prozess seiner Übermittlung unberührt und unbeeinflusst zu lassen.

Es ist zu fragen, warum die Nachfrage nach Expertenwissen gerade in Form der Beratung derart zugenommen hat. Wie sieht der Fundus dieses Wissens aus? Welche intellektuellen Strategien eignen sich für dieses Wissen oder andere besondere Formen des Wissens? Welches Wissen wird auch tatsächlich in soziales Handeln umgesetzt? Für Eulau (1973:173) steht fest, dass es keinen Mangel gibt an Situationen, die nach professioneller Intervention verlangen. Wie aber erlangt Expertenwissen seine Reputation und Anerkennung, wie halten Experten ihr Wissen knapp, obwohl es doch anscheinend großzügig angeboten und verteilt wird? Wahrscheinlich ist man diesen Fragen nur deshalb bisher nicht weiter nachgegangen, weil die Rolle des Experten in dem Berufsbild, das sich ihre Mitglieder selbst, die Theoretiker von den Wissensberufen und das Klientel der Berater machen, immer wieder als eine letztendlich rein technische definiert wurde. Diesem Selbst- und Fremdverständnis zufolge besteht die Rolle der Experten darin, anhand von spezifischen Nützlichkeitskriterien zur Erreichung bestimmter Zielsetzungen eine Wahl der passenden Mittel zu treffen.

Professionsethos und Institutionen

Klassische soziologische Analysen prophezeiten, dass in der modernen Gesellschaft recht einzigartige und homogene organisatorische und normative Muster der »professionellen Arbeit« entstehen – (z.B. Tawney, 1920; Parsons, 1939, 1968; Goode, 1957).⁴ In diesen Ansätzen sind professionelle Aktivitäten durch eine Reihe von allgemein geteilten Normen angeleitet, die darauf abzielen, das Eigeninteresse höheren Zielen unterzuordnen, so zum Beispiel der Wohlfahrt des Kunden oder der Öffentlichkeit, dem Universalismus, der Unvoreingenommenheit, der Wahrheit oder der technischen Kompetenz und Ausbildung. Das Ethos der Profession setzt sich danach in den verschiedensten Bereichen durch.

In seiner Darstellung des wissenschaftlichen Ethos hebt Merton ([1942] 1973:275-276) die Unvoreingenommenheit als eine grundlegende *institutionelle* Norm der akademischen Berufe hervor; er betont jedoch, dass Unvoreingenommenheit nicht gleichzusetzen ist mit Altruismus. Genauso wenig darf interessegeleitetes Handeln mit Egoismus gleichgesetzt werden. Diese Gleichsetzung verwechselt die institutionelle mit der motivationsbezogenen Analyse.

⁴ In diesem Kontext ist Burton J. Bledsteins (1976:87) Besprechung der »professionalization of American lives« sehr instruktiv. Letztere hatte ihren Ursprung in den 1840er Jahren und Bledstein definierte sie als Kennzeichen eines umfassenden sozio-kulturellen Wandels der Mittelklassenidentitäten in den Vereinigten Staaten: Die Kultur der Professionalisierung »emancipated the active ego of a sovereign person as he performed organized activities within comprehensive spaces. The culture of professionalism incarnated the radical idea of the independent democrat, a liberated person seeking to free the power of nature within every worldly sphere, a self-governing individual exercising his trained judgement in an open society.«

Dies bedeutet, dass eine Vielzahl persönlicher Motive im Prinzip kompatibel sind mit – zum Beispiel– der institutionellen Kontrolle der Handlungen von Wissenschaftlern.

Eine weitere herausstechende Eigenschaft funktionalistischer Theorien der wissensbasierten Berufsstände – im engen Sinn der akademischen Berufe – ist, dass man das Wissen, auf das akademische Berufe aufbauen und das sie weitergeben, als selbstverständlich erachtet. Allerhöchstens werden ein paar wenige abstrakte Züge des Wissensgrundstocks betont, so zum Beispiel sein »systemischer« Charakter.

Diese Theorien übersehen die Diversität institutioneller Rahmenbedingungen und die Vielzahl der Personen, die beraten und Rat geben.⁵ Neuere soziologische Theorien betonen den Umstand, dass Professionalisierung eine Strategie ist, um Autonomie zu vergrößern, Dominanz sicherzustellen, Zugang zu den fraglichen Berufsgruppen zu kontrollieren und deren sozialen Status zu verbessern. Dies steht im Gegensatz zu den oben erwähnten professionellen Tugenden.

Damit wird nicht bestritten, dass der Beratungsprozess routinisiert wird. Die Entwicklung eines professionellen Ethos muss getrennt werden von der Institutionalisierung von Expertise (vgl. Berger und Luckmann, 1967). Die darin enthaltenen Routinen stellen ein ebenso wichtiges Untersuchungsobjekt dar wie die Art und Weise, in der Berater und Ratgeber mit der Unsicherheit umgehen, wenn sie mit originär neuen Problemen konfrontiert werden, für die noch keine fertigen Lösungen zur Hand sind (siehe Fox, 1967).

Vom Blickpunkt jener betrachtet, die Expertenrat nachfragen und erhalten, ist die Verlässlichkeit und Wirksamkeit des Rats und damit der Experten selbst entscheidend; Reputation, Vertrauen, Kontrolle und Manipulation sind die Stichworte dieser Problematik, auf die wir zurückkommen werden.

⁵ Sollte es wirklich ein modales Muster sogar für die etablierten Berufsstände geben, so mag eine möglicherweise typische institutionelle Rahmenbedingung dennoch nicht von großer Hilfe sein, da die Muster institutioneller Formen innerhalb derer Wissen tragende Berufe operieren, sogar innerhalb von Gesellschaften sehr stark variieren, ganz zu schweigen von einem Vergleich zwischen unterschiedlichen Gesellschaften.