

# Selber denken ist „out“, beraten lassen ist „in“

Dr. Jürgen Nielsen-Sikora ist 36 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder. Der gebürtige Kölner ist Akademischer Rat am Historischen Seminar II der Uni Köln. In „Mein Standpunkt“ beleuchtet er das „Zeitalter der Beratung“

Kürzlich bot mir die Verbraucherzentrale eine persönliche Beratung an. Im Zeitalter der Beratung ist das nur konsequent, dachte ich. Denn Erziehungsratgeber erklären Eltern ja auch den vermeintlich richtigen Umgang mit Kindern. Lobbyisten beraten Exekutive, Legislative und Massenmedien bei politischen und öffentlichen Entscheidungen. Unternehmen werden in Sachen Management und Personal beraten. Warum also soll die Verbraucherzentrale mir nicht sagen, was genau ich tun muss? Schließlich läuft mein Nachbar zum Finanz- und Anlageberater, die Tante zur Eheberatung, der Freund zum Berufsberater. Mein Bruder hat einen Rechtsberater, meine Schwägerin geht zur Schwangerschaftsberatung, meine Seminarteilnehmer zur Studienberatung. Feng-Shui, Supervision und Personal-Coaching sind in meiner Familie schon lange keine Fremdworte mehr.

In der Summe aber ist niemand mehr da, der noch selber denken möchte. Denn auch die Berater denken ja nur für andere, nicht wahr? Die Zahl der Berater nimmt zu, wie die der Meinungen proportional hierzu abnimmt. Sich seines eigenen Verstandes zu bedienen, ist in Verruf geraten. Kein Wunder. Der mickrige Rest zwischen Kleinhirn und Cortex vertraut lieber auf das Talent der Trainer, auf den wohlbeleibten Gesundheitsexperten und die selbst ernannten Volkserzieher, die Bildung schwach dosiert verabreichen.

Als Klienten, Patienten und Kunden fühlen wir uns alle richtig wohl. Kritische Bewertung und nachdenkliches Abwägen sind ein Auslaufmodell, weil auch die Super-Nanny, der Broker und der Ökotrophologe (im Zweifel der Fernsehkoch) wis-

sen, was gut für uns ist. Welches Buch wir lesen wollen, sagen uns die Literaturmagazine. Welche Musik wir hören möchten, wissen RTL und MTV. Bestsellerlisten, Hitparaden, Rankings – verordnete Einstellungen, die unsere Wünsche manipulieren. Wir mutieren gerne zum zwanghaft süchtigen Konsumenten, für den Beratung existenziell ist.

Ja, wir sind regelrecht beratungssüchtig geworden. Beratung ist die Droge unserer Zeit. Was aber leistet sie? Im Ergebnis zwei Dinge: Diktat und Hypothese. Jeder Rat, jede Beratung diktiert uns, was getan werden soll: „Unterschreiben Sie hier!“ Was sie bietet, ist bloß hypothetische Vermutung, Vorbehalt und Intuition. Denn die Beratung sagt immer:

„Unter den momentan herrschenden Umständen könnte es am besten sein, dass...“ So übernehmen Berater die Funktion von Wahrsagern im Zeitalter der Unübersichtlichkeit. Mutmaßungen über Gesundheit, Finanzen und Gemeinwohl werden so zum Getriebe von Erziehung, Wirtschaft und Politik. Es ist kein Wunder, dass eine Ära, die alle Karten auf eine beratende Gesellschaft setzt, in die Krise gerät. Denn beratungsfeudalistischen Systemen gebriecht es schlichtweg an Weitsicht für die Belange der Allgemeinheit. Sie ruhen stattdessen auf drei maroden Säulen: Disziplin, Kasino und Seilschaft. Was ich hingegen persönlich unbedingt brauche, ist eine Beratung über das Imperium der Berater.

DR. JÜRGEN NIELSEN-SIKORA, KÖLN



J. NIELSEN-SIKORA