

Das Sprachspiel der Unternehmung

**Untersuchung zur Übertragung
von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung
auf Betriebswirtschaftslehre
und Marketing unter besonderer
Berücksichtigung des Gegengeschäfts
von Klein- und Mittelbetrieben im lokalen und regionalen Raum**

DISSERTATION
der Hochschule St. Gallen
für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften
zur Erlangung der Würde eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften

vorgelegt von
Luzi Rageth
von
Prüz (Graubünden) und Bern

Genehmigt auf Antrag der Herren
Prof. Dr. Armin Wildermuth
und
Prof. Dr. Christoph Metzger

Dissertation Nr. 1756

VEXER-Verlag, St. Gallen
Illustrationen von Alex Hanimann

Die Hochschule St. Gallen für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften gestattet hiermit die Drucklegung der vorliegenden Dissertation, ohne damit zu den darin ausgesprochenen Anschauungen Stellung zu nehmen.

St. Gallen, den 27. Juni 1995

Der Rektor:

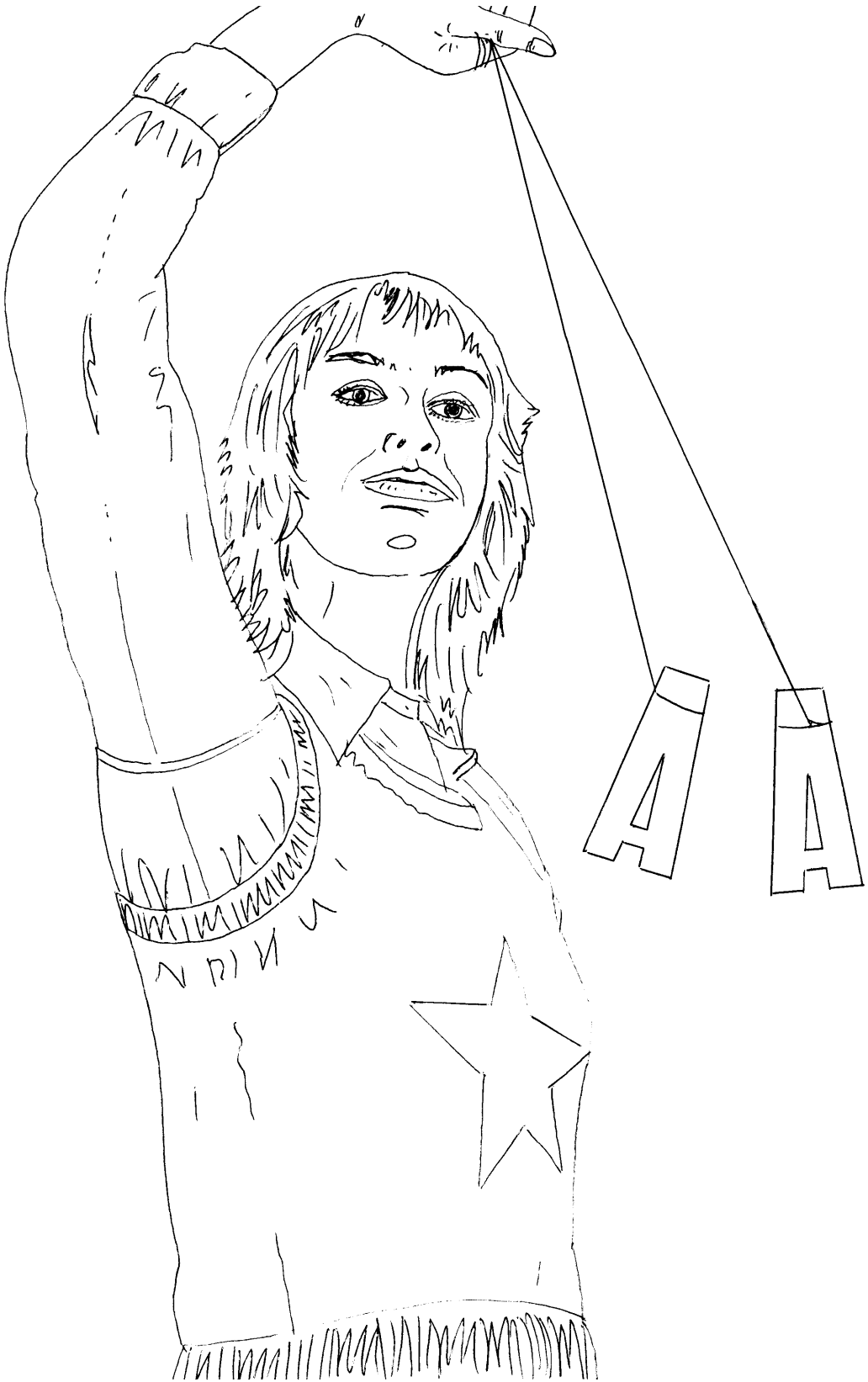
Prof. Dr. Georges Fischer

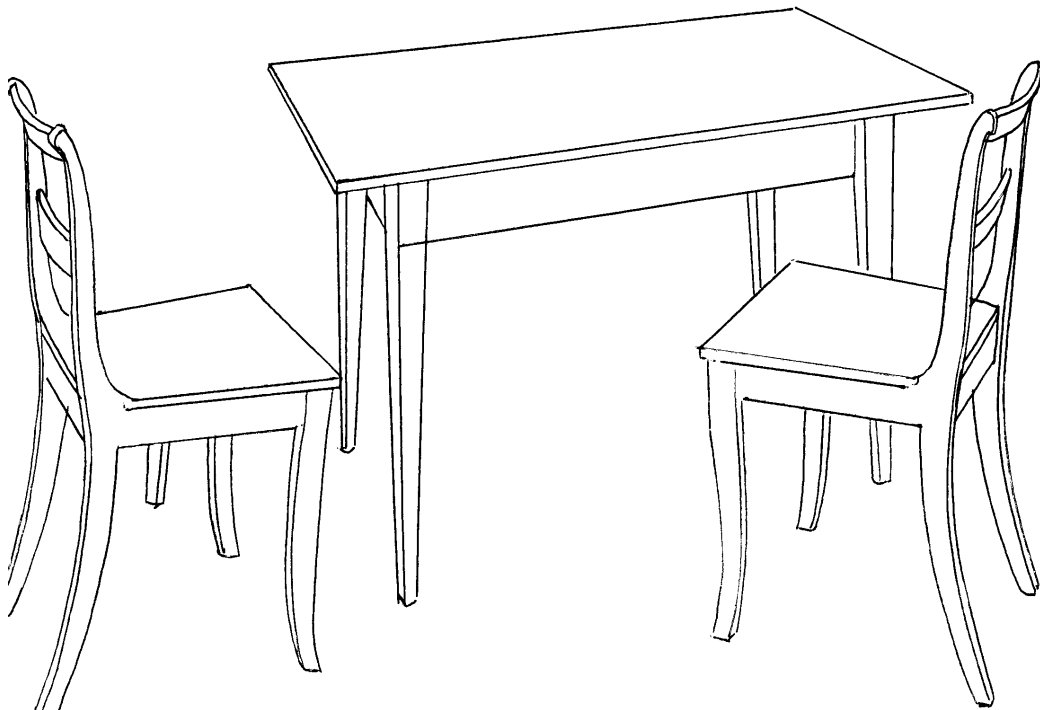
Inhaltsverzeichnis

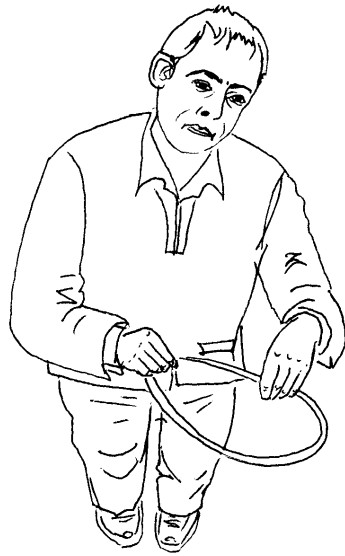
1. EINLEITUNG	1
1.1. INHALT	1
1.1.2. Abgrenzung	4
1.1.2.1. Zum Titel der Untersuchung	4
1.1.2.2. Beschränkung	6
1.1.3. Stand der Forschung	7
1.2. METHODIK	8
2. PHILOSOPHIE	10
2.1. ALLGEMEINES	10
2.1.1. Die philosophische Methode	10
2.1.1.1. Der Zweck	12
2.1.1.1.1. Die Fliege	12
2.1.1.1.2. Wenn die Sprache feiert	14
2.1.1.1.3. Philosophische Probleme zum Verschwinden bringen	15
2.1.1.1.4. Zur Krankheit die Therapie	16
2.1.1.2. Die Vorgehensweise	16
2.1.1.2.1. Grammatische Betrachtung	17
2.1.1.2.2. Beschreibung statt Erklärung	18
2.1.2. Sprache / Denken / Welt	20
2.1.2.1. Verhältnis Denken / Sprache	22
2.1.2.1.1. Das Augustinus-Beispiel	22
2.1.2.1.2. Denken = Tätigkeit	24
2.1.2.2. Verhältnis Sprache / Wirklichkeit	25
2.1.2.2.1. Die Abbildtheorie	26
2.1.2.2.2. Der 'Film': Die zeitliche Dimension	28
2.1.2.2.3. Auseinandersetzung mit Hintikka	30
2.1.2.3. Hinwendung zur Alltagssprache	32
2.1.2.3.1. Keine Idealsprache	32
2.1.2.3.2. Die Alltagssprache	33
2.1.2.3.3. Bedeutung = Gebrauch	35
2.1.2.4. Sinn und Willkür	38
2.1.2.4.1. Die Rolle der Logik	40
2.1.2.4.2. Unsinn und Beulen	41
2.1.2.4.3. Die alte Stadt	42
2.1.2.4.4. Pragmatismus	43
2.2. WITTGENSTEINS SPRACHSPIEL-BETRACHTUNG	45
2.2.1. Das Spiel-Feld der Sprach-Spieler	48
2.2.1.1. Weltbild und Lebensform	48
2.2.1.1.1. Weltbild	49
2.2.1.1.2. Lebensform	50
2.2.1.1.3. Der Löwe	53
2.2.1.2. Die Situation	54
2.2.1.2.1. Die Umgebung	54
2.2.1.2.2. Zweifel	57
2.2.2. Das Spiel	59
2.2.2.1. Kein Essentialismus: offene Begriffe	62
2.2.2.1.1. Das Glitzern der Begriffe	63
2.2.2.1.2. Verwandtschaften und Ähnlichkeiten	63
2.2.2.1.3. Die Fasern eines Seiles	65
2.2.2.2. Keine vollständigen Regeln, kein	66
2.2.2.2.1. Intersubjektivität	67
2.2.2.2.2. Kalkül	68
2.2.2.2.3. System	70
2.2.2.3. Kein Referent, nur im Spiel selbst	72
2.2.2.3.1. Die Tat: Handeln und Vollzug	73
2.2.2.3.2. Rot	75
2.2.2.3.3. Abrichtung	76
2.2.2.4. Spiel in Kategorien	78
2.2.2.4.1. Die Kategorien	78
2.2.2.4.2. Die Aspekte	81
2.2.2.4.3. Der Witz	82
2.2.3. 'Was wäre anders?': Die Anwendung	83

2.2.3.1. Die sechs Fragen.....	84
2.2.3.2. Weiterentwicklung.....	85
2.2.3.2.1. Ordinary Language Philosophy	85
2.2.3.2.2. Konstruktivismus	86
2.2.3.2.3. Französischer Poststrukturalismus: Lyotard	86
3. BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE / MARKETING.....	88
3.1. DIE VERNACHLÄSSIGUNG DES GEGENGESCHÄFTS	88
3.1.1. Paradigmen der Betriebswirtschaftslehre	89
3.1.1.1. Entscheidungstheoretischer Ansatz.....	90
3.1.1.1.1. Kölner Schule: Heinen	91
3.1.1.1.2. Mathematische Spieltheorie.....	92
3.1.1.2. Systemtheorie: Ulrich.....	94
3.1.1.3. Gründe der Vernachlässigung	95
3.1.2. Positionen und Gründe des Marketings.....	96
3.1.2.1. Positionen	96
3.1.2.1.1. 'Klassische' Marketing-Positionen	96
3.1.2.1.2. Ries / Trout	98
3.1.2.2. Gründe	99
3.2. DAS WIRTSCHAFTS-SPIEL 'GEGENGESCHÄFT'	100
3.2.1. Was nennt man 'Gegengeschäft'?	101
3.2.2. Wie kommt das Gegengeschäft zustande	105
3.2.2.1. Umfeld.....	105
3.2.2.2. Gründe	108
3.2.3. Wie wird es meistens gespielt: Die Regeln	111
3.2.3.1. Grundzüge	112
3.2.3.1.1. Produkte	112
3.2.3.1.2. Preis und Vertrags-Form	113
3.2.3.1.3. Promotion	115
3.2.3.1.4. Plazierung.....	116
3.2.3.1.5. Organisatorische Abwicklung / Infrastruktur.....	117
3.2.3.2. Beeinflussung der Regeln.....	118
3.2.4. Der 'Witz' und 'Wie werden Gegengeschäfte abgebrochen?'	119
3.3. DIE SPRACHSPIEL-BETRACHTUNG 'GEGENGESCHÄFT'	122
3.3.1. Die Frage nach Weltbild und Lebensform.....	123
3.3.2. Die Frage nach der Situation.....	124
3.3.3. Die Frage nach den 'Begriffen'	124
3.3.4. Die Frage nach den 'Regeln'	125
3.3.5. Die Frage nach der 'Abrichtung'	125
3.3.6. Die Frage nach dem 'Witz'?	126
3.4. DIE ANWENDUNG: FALLBEISPIEL 'WIR'	127
3.4.1. Das Wirtschaftsspiel WIR	127
3.4.1.1. Wie kommen WIR-Geschäfte zustande	130
3.4.1.1.1. Umfeld: Weltbild / Lebensform / Situation.....	131
3.4.1.1.2. Gründe	132
3.4.1.2. Die WIR-Regeln	134
3.4.1.2.1. Grundzüge	134
3.4.1.2.2. Beeinflussung der WIR-Regeln.....	139
3.4.1.3. Der Witz der WIR-Geschäfte	140
3.4.2. Das Sprachspiel WIR: Das WIR-Wissen	141
4. SCHLUSS	144
4.1. ZUSAMMENFASSUNG DER RESULTATE.....	144
4.1.1. Philosophische Dimension	144
4.1.2. Betriebswirtschaftliche / Marketing-Dimension	144
4.2. WÜRDIGUNG UND MÖGLICHE WEITERENTWICKLUNGEN	145
4.3. OFFENE FRAGEN	146
5. ANHANG	148
5.1. LITERATURVERZEICHNIS	148
5.1.1. Philosophie.....	148
5.1.2. Betriebswirtschaftslehre / Marketing	151
5.1.3. Andere.....	155

5.2. ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS.....	156
5.3. INTERVIEWS.....	158
5.3.1. Fragen	158
5.3.1.1. Fragen an Unternehmer.....	158
5.3.1.2. Fragen an Prof. Dr. H.J. Pleitner.....	159
5.3.1.3. Fragen an Frau Traxler	159
5.3.2. Interview-Zusammenfassungen	160
5.3.2.1. Interview 01 mit Albert Rudin	160
5.3.2.2. Interview 02 mit Ulrich Schweingruber.....	162
5.3.2.3. Interview 03 mit Edi Bosshart	164
5.3.2.4. Interview 04 mit Béatrice Traxler	166
5.3.2.5. Interview 05 mit Armin Harzenmoser.....	168
5.3.2.6. Interview 06 mit Martin Wartmann	171
5.3.2.7. Interview 07 mit René Hirsch	173
5.3.2.8. Interview 08 mit Alois Tschopp	174
5.3.2.9. Interview 09 mit Peter Gerber	176
5.3.2.10. Interview 10 mit Hans-Jobst Pleitner	178
5.3.2.11. Interview 11 mit Jürg Trösch.....	179
5.3.2.12. Interview 12 mit Kurt Weigelt	180
5.4. CURRICULUM VITAE	183
5.5. ERKLÄRUNG	183

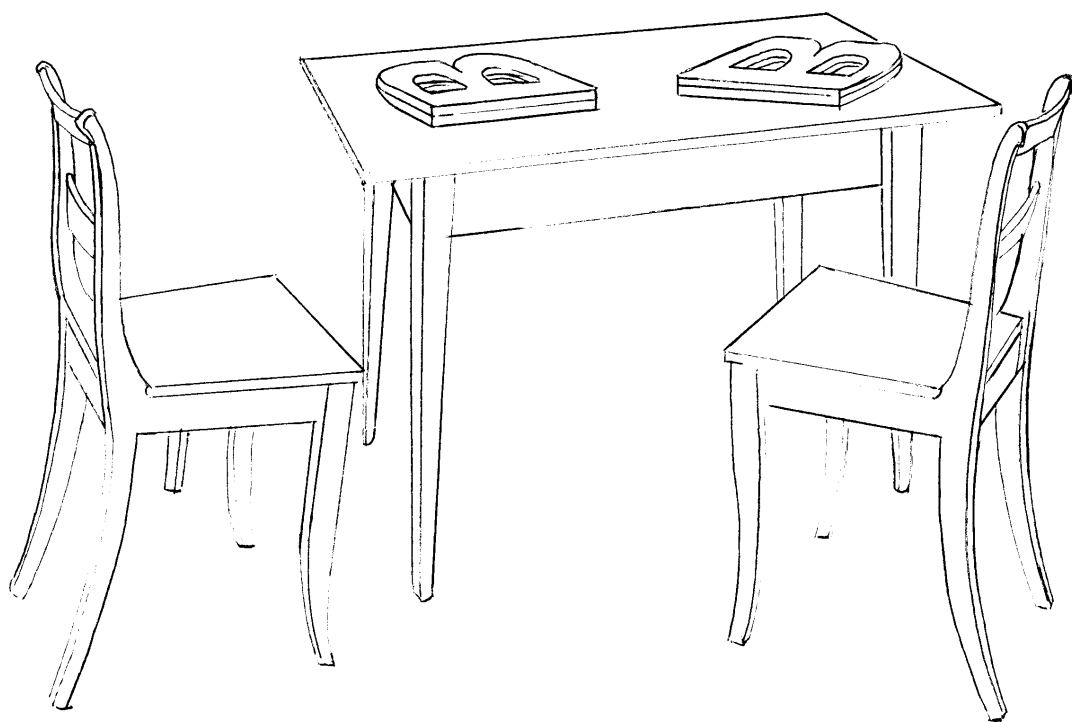


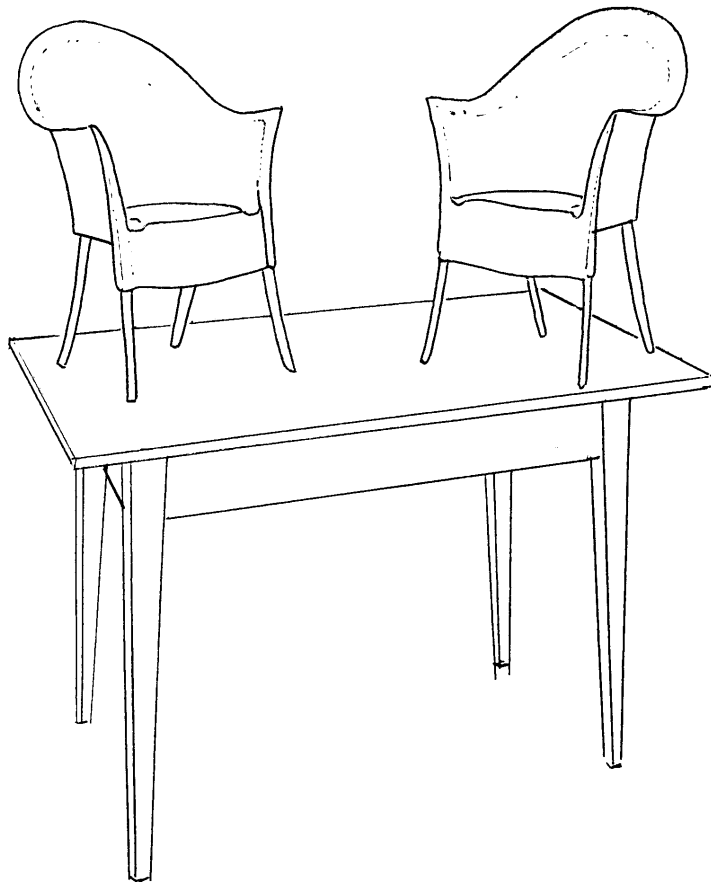


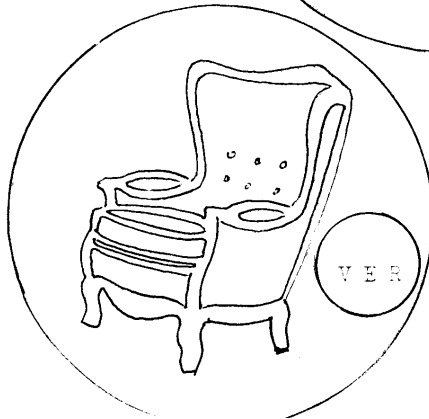
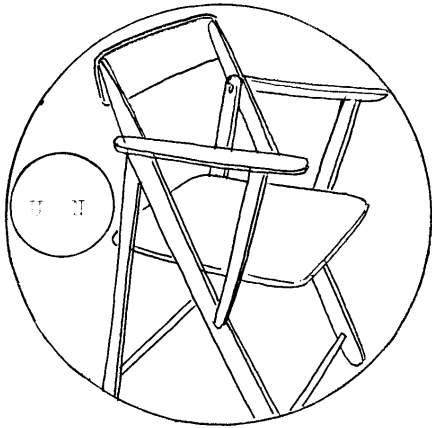
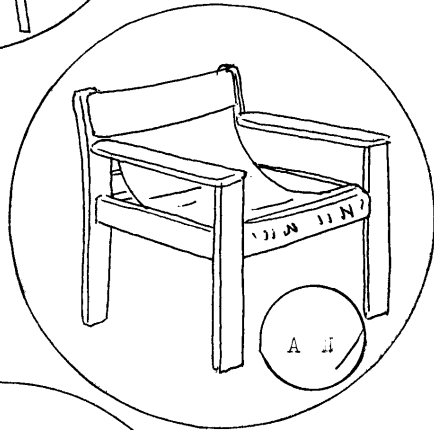
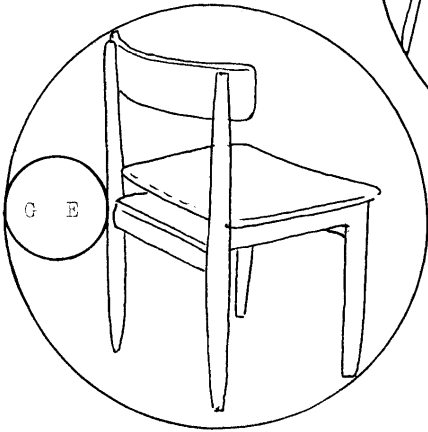
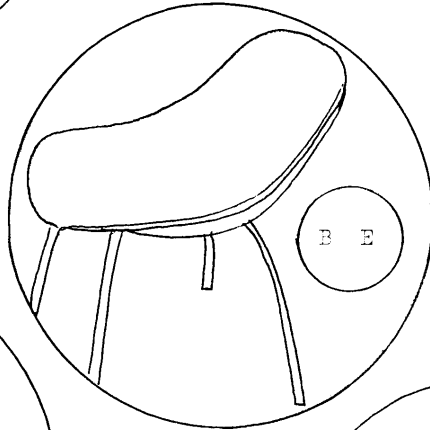
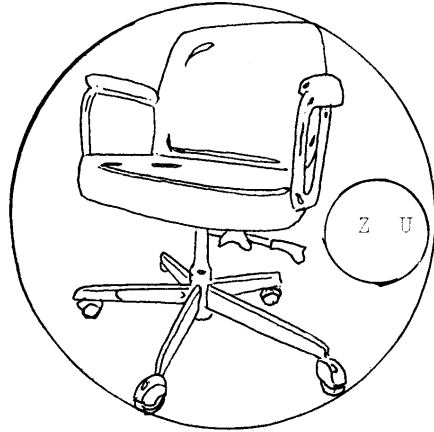
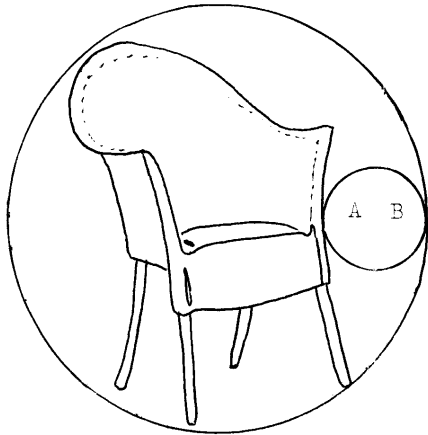


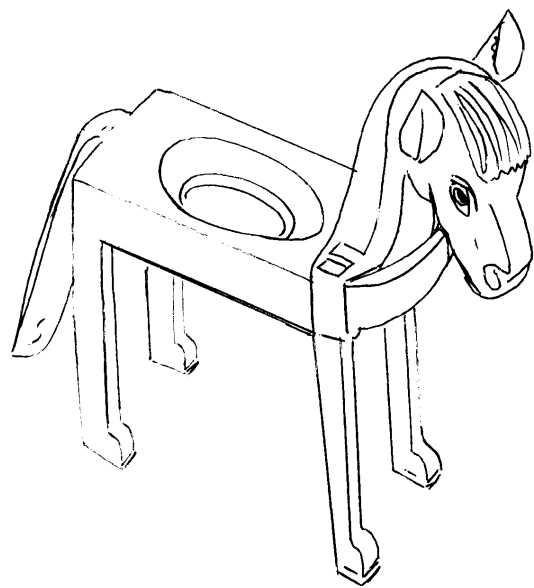
d m l e b v z y o
p m f c u x n t l
b g k h e o m r
m s t y g a z d

JEDES DING BE
DARF ZWEIER
DINGE









1. Einleitung

Erstaunen löste der Titel dieser Untersuchung aus, wenn er als Antwort auf die Frage, 'worüber schreiben Sie Ihre Dissertation?' genannt wurde. 'Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung' und 'lokale und regionale Gegengeschäfte von Klein- und Mittelbetrieben' - diese Kombination ergab für die Gesprächspartner keinen sofort einsehbaren Sinn. Von allen Erklärungen, welche als zusätzliche Antworten nachgeschoben wurden, wurde die folgende noch am schnellsten akzeptiert: Besonders bei umsetzungs-orientierten Marketern, wie z.B. Ries / Trout, wird von der Arbeit eines Marketers als vom Spielen eines Spiels gesprochen.¹⁾ Und diese Analogie erinnert sehr an die Sprachspiel-Betrachtung von Wittgenstein. Man kann vermuten, dass es hier interessante Parallelen in der Herangehensweise gibt. Beim Gegengeschäft, wenn also Firmen über eine längere Zeit mehrfach gegenseitig Geschäfte miteinander tätigen - man kann das auch 'miteinander spielen' nennen - sollten diese Parallelen am einfachsten zu untersuchen und zu verdeutlichen sein.¹⁾

Die vorliegende Untersuchung basiert ursprünglich auf dieser Ahnung, diesem diffusen Gefühl. Von Anfang an stand weniger die Absicht im Vordergrund, ein neues Paradigma, eine neue und 'bessere' Sichtweise der betriebswirtschaftlichen bzw. Marketing-Probleme und -Abläufe zu etablieren. Vielmehr geht es hier darum, am konkreten Fall der Sprachspiel-Betrachtung aufzuzeigen, wie die Untersuchung einer zuerst diffusen Ahnung dazu genutzt werden kann, ein differenzierteres Bild, 'eine Optik mehr' aufzubauen.

Die in dieser Arbeit dargestellte Möglichkeit zum spielerischen und nicht-exklusiven Umgang mit Paradigmen ist das Resultat einer in Anspruch genommenen Freiheit. Diese Freiheit entspringt der postmodernen wissenschaftlichen Situation. Das gesetzte Ziel ist weniger die Etablierung einer sich absolut setzenden wissenschaftlichen Herangehensweise als vielmehr die Beachtung der Unterschiede, die Wahrnehmung der Differenzen. Gerade was die Abwicklung von Gegengeschäften im Marketing eines schweizerischen Klein- und Mittelbetriebs und unser Wissen davon betrifft, sollen nicht nur Handlungsanweisungen zur Beurteilung und Vorgehensweise bei Gegengeschäften dargestellt werden, sondern es soll besonders der Blick dafür geschärft werden, wodurch sich ein Gegengeschäft von unidirektionalen singulären Geschäften unterscheidet, wie sich unser Wissen davon konstituiert und verändert. Und deswegen steht über dieser Untersuchung auch das Shakespeare-Motto "I'll teach you differences", welches Wittgenstein selber als Leitsatz seiner 'Philosophischen Untersuchungen' in Erwägung zog.¹⁾

1.1. Inhalt

Das Thema der vorliegenden Untersuchung ist sehr weit gesteckt. Philosophische, allgemein betriebswirtschaftliche und Problemfelder des Marketings spielen hinein. Deswegen war es vordringlichste Aufgabe, sich auf die folgenden Problemfelder zu beschränken:

-
- 1) Vgl. z.B. Ries / Trout (1990), S. 191
Marketing ist nicht nur Siegesfreude oder die Qual der Niederlage. Es ist auch ein Spiel. Und das Spiel gut zu spielen, kann selbst Belohnung genug sein.
 - 2) Wie sich im Verlaufe der Untersuchung zeigte, kann Wittgensteins Ansatz nicht direkt auf betriebswirtschaftliche Tatbestände, auf die 'Objekt-Ebene', angewendet werden - auch wenn er durch seine Herangehensweise einen interessanten Anstoss dazu liefert. (Vgl. hierzu Kapitel 3.2, wo Gegengeschäfte als 'Spiele' analog einer Spiel-Betrachtung Wittgensteins abgehandelt werden). Was Wittgenstein machte, war 'klassische Transzendental-Philosophie' im Sinne der Untersuchung der Frage 'Was kann ich wissen?' bzw. 'Wie konstituiert sich mein Wissen?'. Sein Ansatz ist nur auf die 'Meta-Ebene', in der vorliegenden Untersuchung auf unser Wissen um betriebswirtschaftliche Tatbestände, direkt anzuwenden. (Vgl. hierzu Kapitel 3.3). Dies wird in Kapitel 2.1.2.2.1 noch genauer erläutert.
 - 3) Vgl. Lenk (1967) S. 465.

1. Herausarbeitung von Wittgensteins Sprachspielbetrachtung in Kapitel 2.
2. Klärung der Frage, warum die Gegengeschäftsproblematik in der bisherigen Literatur bzw. unter dem Blickwinkel der aktuellen deutschsprachigen betriebswirtschaftlichen und Marketing-Paradigmen vernachlässigt wurde in Kapitel 3.1.
3. Aufzeigen der Gegengeschäfts-Spielformen und Durchführung einer 'Sprachspiel-Betrachtung' des Gegengeschäfts-Wissens in Kapitel 3.2 bzw. 3.3.
4. Anwendung der in Analogie zu Wittgensteins Herangehensweise entwickelten Methode auf die spezielle Gegengeschäftsform 'WIR-Geld' in Kapitel 3.4.

Im folgenden sollen die Problemstellung bzw. das Ziel dieser Arbeit detailliert dargestellt, die Abgrenzung festgelegt sowie der Stand der Forschung für die spezifische Fragestellung aufgezeigt werden.

1.1.1. Problemstellung und Ziel der Untersuchung

Wittgenstein starb 1951, den Begriff 'Sprachspiel' bzw. die Spiel-Analogie benutzte er ungefähr seit 1930.¹⁾ Die Sprachspiel-Betrachtung ist demzufolge seit rund einem halben Jahrhundert existent und zumindest seit der Publikation der 'Philosophischen Untersuchungen' im Jahre 1953 bekannt. Und trotzdem ist es äusserst schwierig, Wittgensteins Spätphilosophie auf einen eindeutigen Nenner zu bringen. Immer wieder wird die Diskussion um ihn durch völlig neue und zu den bisherigen Untersuchungen konträre Interpretationen angefacht.¹⁾ Diese Interpretationen stammen beileibe nicht allein von Leuten, welche behaupten, "sie seien 'Nachfolger' Wittgensteins und sie betrieben dieselbe 'Art' von Dingen, die er betrieben habe - auch wenn sie selten angeben können, was er getan hat."¹⁾

Wie sich im 2. Kapitel zeigen wird, hat Wittgensteins Art des Philosophierens auf die Schwierigkeit, angeben zu können, 'was er getan hat', massgeblichen Einfluss. Eine eindeutige 'Sprachspiel-Theorie', einen klar abgegrenzten 'Sprachspiel-Begriff' gibt es bei ihm sowenig, wie einen eindeutigen Begriff z.B. der Logik oder der Grammatik. Wittgenstein wollte vielmehr "Wege - nicht Werke"¹⁾ aufzeigen. Für die Sprachspiel-Betrachtung bedeutet dies, dass ihre Aufgabe darin besteht, interessante Einsichten in das Funktionieren und den 'Wirklichkeitsbezug' unseres Denkens bzw. unserer Sprache zu liefern. Und auf diesen 'Wegen' Wittgenstein zu begleiten und dabei die Grundzüge seiner Sprachspiel-Betrachtung aufzuzeigen ist die erste Problemstellung der vorliegenden Untersuchung.

Berät man Klein- und Mittelbetriebe in Marketing-Fragen, so stellt man immer wieder fest, wie gebräuchlich und alltäglich Gegengeschäfte sind. Ein Maler hat z.B. Konten bei verschiedenen Banken, weil er sich erhofft, dadurch den einen oder anderen Raum bei diesen streichen zu dürfen. Für einen Optiker ist es desgleichen klar, dass sein Elektriker und dessen Familie bei ihm ihre Brillen kaufen. Beliebige weitere Beispiele für die verschiedensten Arten der Spielform 'Gegengeschäft' lassen sich in der Praxis finden. Vergleicht man diese Präsenz im Tagesgeschäft der Klein- und Mittelbetriebe (und wohl auch der Grossbetriebe) mit der davon handelnden aktuellen betriebswirtschaftlichen und Marketing-Literatur, so stellt man eine geradezu riesige Diskrepanz fest: Gegengeschäfte im lokalen bis regionalen Raum sind, wenn überhaupt, dann nur sehr oberflächlich behandelt:

4) Vgl. Kenny (1974) S. 187.

5) Vgl. z.B. Beerling (1980) S. 13f: "Von den Philosophen des 20. Jahrhunderts ist er vielleicht der am meisten besprochene, gedeutete und missdeutete."

6) Bartley (1993) S. 207 Fussnote.

7) Wolzogen (1994) S. 70.

Ammer (1962) S. 116

Based on the superficial treatment given reciprocity in business literature (it is usually allotted a couple of pages in purchasing and marketing texts and is ignored in other books), one might conclude that it is an exotic practice. In fact, however, it is quite common practice.

Woran mag diese Vernachlässigung liegen? Das dritte Kapitel der Untersuchung wird sich mit dieser Frage eingehend beschäftigen. Ein zweiter Problemkreis dieses Kapitels betrifft die Aufarbeitung der spärlichen bisherigen Resultate der Literatur zu Gegengeschäften sowie die Darstellung von Experten- und Betroffenen-Meinungen zu diesem Thema; ein vielschichtiger Begriff des 'Objektes' Gegengeschäft wird in diesem Kapitel 3.2. erarbeitet. Dabei wird in Analogie zu Wittgensteins Betrachtung von Spielen vorgegangen, was sich als gute Strukturierungs-Methode herausstellte.

Wittgenstein ist sicherlich einer der meistdiskutierten Philosophen des zwanzigsten Jahrhunderts. Ohne seine Denkanstöße sind die aktuellen philosophischen Diskussionen kaum vorstellbar. Sieht man sich jedoch seine Wirkung ausserhalb der Philosophie an, so stellt man fest, dass diese bisher nur ansatzweise und rein punktuell geblieben ist. Am ehesten sind Übertragungsversuche seiner Spätphilosophie in die Bereiche der Kunst¹⁾ und der Soziologie¹⁾ zu finden. Eine Weiterentwicklung seines in der Philosophie äusserst fruchtbaren Ansatzes in die Betriebswirtschaftslehre fand jedoch bisher nicht statt. In Kapitel 3.3 dieser Untersuchung wird versucht, dies nachzuholen: Es wird die Sprachspiel-Betrachtung auf die Gegengeschäftsproblematik angewandt. Dabei wird weniger auf Wittgensteins an verschiedenen Stellen zum Ausdruck gebrachte Nähe zum 'Geschäftsleben' abgestellt,¹⁾ sondern es werden die in Kapitel 2 entwickelten Denk-Wege für die Analyse eines umsetzungsnahen Marketing-Wissens nutzbar gemacht. Um Wittgensteins und aktueller Marketing-Spezialisten gemeinsame Vorlieben für den konkreten Fall zu entsprechen, wird die Herangehensweise zudem an einer Fallstudie zur 'WIR-Wirtschaftsring Genossenschaft' illustriert. In dieser Fallstudie wird sowohl die Gegengeschäfts-Praktik 'WIR' als auch unser Wissen über den Umgang mit WIR-Geld untersucht. Streng nach Wittgensteins Motto des 'I'll teach you differences' sollen dabei die Unterschiede zu normalen Gegengeschäften (sowohl auf der Objekt- als auch auf der Meta-Ebene) herausgearbeitet werden.

Zusammengefasst lassen sich für die vorliegende Untersuchung folgende Ziele formulieren:

- Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung ist in ihrer Entstehung, Entwicklung und in ihrem Facetten-Reichtum darzustellen und zu interpretieren.
- Es ist zu erklären, weshalb in der aktuellen deutschsprachigen betriebswirtschaftlichen und Marketing-Literatur bzw. Forschung die alltägliche Abwicklung von lokalen und regionalen Gegengeschäften durch Klein- und Mittelbetriebe vernachlässigt wird.
- Die gebräuchlichen Formen von Gegengeschäften sind in ihrer Anbahnung, Abwicklung und Aufkündigung (analog Wittgensteins Strukturierung von Spielen) darzustellen. Zudem ist in eigentlicher Anlehnung an die Ergebnisse zu Wittgensteins Sprachspielbegriff eine 'Sprachspiel-Betrachtung' des Gegengeschäfts-Wissens durchzuführen.

8) Vgl. z.B. Zimmermann (1975) und (1980) und Tilghman (1972).

9) Vgl. Winch (1974).

10) Vgl. Drury (1987) S. 159
Wittgenstein: Ja, ich habe einen wirklichen Ruheplatz erreicht. Ich weiss, dass meine Methode die richtige ist. Mein Vater war ein Geschäftsmann, und ich bin auch einer. Ich möchte dass meine Philosophie geschäftsmässig ist, dass etwas erledigt und in Ordnung gebracht wird.
Vgl. z.B. auch Lutz (1991) S. 64, welcher die Tatsache als "ausserordentlich wichtig" einschätzt, dass im Paragraphen 1 des ersten Teils der 'Philosophischen Untersuchungen' die Sprachspiel-Problematik ein erstes Mal mit einem Kaufmanns-Beispiel thematisiert wird und "nicht z.B. mit einem Maschinen-Paradigma". Die Tatsache wird dann allerdings nicht weiter analysiert bzw. interpretiert.

- Die Sprachspiel-Betrachtung ist am Beispiel der WIR-Wirtschaftsring Genossenschaft sowohl auf der Objekt-Ebene (WIR-Geschäfte) wie auf der Meta-Ebene (WIR-Wissen) auf ihre Fruchtbarkeit zu untersuchen.

1.1.2. Abgrenzung

Das Thema der vorliegenden Untersuchung ist trotz des erklärenden und einschränkenden Untertitels noch sehr weit und diffus. Um die Arbeit nicht zu einem freien Spiel mit Worten verkommen zu lassen, ist es notwendig, sich auf Hauptpunkte und eine stark beschränkte Grundgesamtheit der zu untersuchenden Gegengeschäfts-Akteure bzw. einen kleinen Ausschnitt der betriebswirtschaftlichen Praxis zu konzentrieren.

1.1.2.1. Zum Titel der Untersuchung

Der Titel der vorliegenden Untersuchung lautet: "Das Sprachspiel^[1] der Unternehmung^[2] - Untersuchung^[3] zur Übertragung^[4] von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung^[5] auf Betriebswirtschaftslehre^[6] und Marketing^[7] unter besonderer Berücksichtigung des Gegengeschäfts^[8] von schweizerischen Klein- und Mittelbetrieben^[9] im lokalen und regionalen^[10] Raum".

Hierzu sind die folgenden Erläuterungen und Einschränkungen zu machen:

[1] Sprachspiel: Es wird ausschliesslich von Sprachspielen ausgegangen, wie sie durch Wittgenstein beschrieben wurden. Andere Verwendungen des Wortes 'Sprachspiel' (wie z.B. im Sinne von 'Wortspiel') sind nicht Gegenstand der Untersuchung.

[2] Unternehmung: Der Begriff 'Unternehmung' lässt sich auf private wie öffentliche Unternehmungen mit Profit- sowie Non-Profit-Charakter beziehen. Die Unternehmung wird hier aber als private Profit-Organisation verstanden.¹⁾

[3] Untersuchung: Die vorliegende Arbeit hat aufgrund der Neuartigkeit ihrer Fragestellung explorativen Charakter. Das Thema kann nicht definitiv abgehandelt werden. Hingegen wird der Anspruch erhoben, in exemplarischer Weise darzustellen, wie eine neuartige Herangehensweise entwickelt und auf ihre Fruchtbarkeit für den betriebswirtschaftlichen Forschungsprozess untersucht werden kann.

[4] Übertragung: Die Untersuchung beschäftigt sich mit der Übertragung einer Herangehensweise, wie sie Wittgenstein für die Beschäftigung mit transzendentalphilosophischen Fragestellungen entwickelt hat. Es wird keine axiomatisch ausgereifte wissenschaftstheoretische Grundlage von Betriebswirtschaftslehre und Marketing beabsichtigt, sondern es wird der Forschungsprozess bzw. die Herangehensweise übertragen.

[5] Sprachspiel-Betrachtung: Wittgenstein schreibt zum Begriff 'Begriff':

PI I-570, Bd. 1, S. 452¹⁾

Begriffe leiten uns zu Untersuchungen. Sind der Ausdruck unseres Interesses, und lenken unser Interesse.

11) Dies heisst nicht, dass die Resultate der Untersuchung nicht möglicherweise auch auf andere Unternehmungs-Formen zu übertragen wären. Im Sinne einer Konzentration war hier jedoch diese Einschränkung nötig.

12) Die hier verwendeten Abkürzungen der Titel von Wittgensteins Werk sind im Abkürzungsverzeichnis in Kapitel 5.2 aufgelistet.

Man kann sagen, dass es ein 'Sprachspiel-Begriff' ist, der unser Interesse in dieser Untersuchung lenkt. Trotzdem wird hier nicht von einem 'Sprachspiel-Begriff' gesprochen, sondern von einer 'Sprachspiel-Betrachtung'.¹⁾ Grund hierfür ist die Konnotation der Exaktheit und Abgeschlossenheit, welche der Ausdruck 'Begriff' in der Alltagssprache besitzt. Die von Wittgenstein selber monierte "Biegsamkeit des Begriffs 'Begriff'"¹⁾ ist zwar in der Philosophie allgemein anerkannt,¹⁾ hat sich jedoch im Alltag und in der hier untersuchten Betriebswirtschaftslehre bzw. im Marketing noch nicht durchgesetzt.

[6] Betriebswirtschaftslehre: Gerade bezüglich der Betriebswirtschaftslehre musste wohl die grösste Einschränkung vorgenommen werden. Erstens schien es (zur Beantwortung der Frage, weshalb Gegengeschäfte vernachlässigt werden) wenig sinnvoll, auf überholte Ansätze zurückzugreifen. Zweitens hat sich zwar seit Ulrich / Hills grundsätzlicher Arbeit über die wissenschaftstheoretischen Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre die Situation weiterentwickelt und ausdifferenziert, noch immer gilt jedoch ihre Aussage: "Ein Pluralismus der Ansätze herrscht [... LR] zur Zeit vor."¹⁾ Immerhin kann man als aktuell relevante und etablierte Paradigmen den systemtheoretischen und den entscheidungsorientierten Ansatz unterscheiden. Diese Ansätze wurden zwar seit ihrer Begründung im deutschsprachigen Bereich ausdifferenziert und weiterentwickelt, trotzdem wird in dieser Untersuchung auf die grundlegenden Arbeiten von Ulrich (systemtheoretischer) und Heinen (entscheidungsorientierter Ansatz) abgestellt.

[7] Marketing: Ähnlich wie bei der Betriebswirtschaftslehre musste auch beim Marketing eine starke Beschränkung vorgenommen werden. Zuerst wird das 'klassische Marketing' (mit den Positionen Kotler, Meffert, Weinhold) besprochen. Danach wird auf den Ansatz von Ries / Trout als Vertreter eines aktuellen amerikanischen Marketings eingegangen, welcher mit den Anstoss zu dieser Untersuchung gegeben hat.

[8] Gegengeschäft: Eine genaue Besprechung des Begriffs 'Gegengeschäft' wird in Kapitel 3.2.1 gegeben. Analog der auf Wittgenstein fussenden Orientierung an der Alltagssprache¹⁾ soll für die vorliegende Untersuchung der Begriff weitmöglichst gefasst werden. Er schliesst sämtliche Formen von "reciprocity"¹⁾ ein, wie ja auch der Begriff 'Gegengeschäft' hierzulande sehr weit verwendet wird.

Dem Begriff 'Gegengeschäft' haftet gemeinhin "etwas Anrühiges"¹⁾ an. Oft wird er mit dunklen Machenschaften in Verbindung gebracht; die häufige Verwendung von Gegengeschäften im internationalen Waffengeschäft ist bekannt.¹⁾ Zudem wird der Begriff 'Gegengeschäft' oft durch

13) Die Kennzeichnung von Wittgensteins Vorgehen als 'Sprachspiel-Betrachtung' findet sich auch schon bei Lutz (1991).

14) BB braun, Bd. 5, S. 209.

15) Vgl. z.B. Simon (1981) S. 23
Begriffe können, und das ist die gegenwärtige 'sprachbewusste' Situation der Philosophie, nicht mehr verstanden werden als etwas, über das man selbstverständlich verfüge, so als seien sie zuhandene Werkzeuge. Ein Begriff erweist sich wesentlich als etwas, um das man sich bemüht, wenn man spricht, und Sprechen erweist sich als ein ungesichertes Suchen nach einer adäquaten Sprache.

16) Ulrich / Hill (1979) S. 174. Ulrich / Hill gehen im Zeitpunkt ihrer Untersuchung davon aus, dass sich nach Gutenbergs faktortheoretischem Ansatz noch kein Ansatz durchgesetzt hat. Dies kann heute nicht mehr so gesehen werden. Der von ihnen monierte Pluralismus herrscht heute innerhalb der akzeptierten zwei Haupt-Paradigmen der systemtheoretischen und der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre vor.

17) Vgl. Kapitel 2.1.2.3.

18) Kotler (1982) S. 186 verwendet diesen im amerikanischen gebräuchlichen Synonym-Ausdruck für 'Gegengeschäft' ein einziges Mal in einem Klammerausdruck.

19) Schuster (1986) S. 354.

20) Dowd (1987) S. 44f.

Synonyme bzw. Euphemismen ersetzt.¹⁾ Warum diese Geringschätzung existiert, wird ebenfalls in Kapitel 3.2.1 erklärt.

[9] Schweizerische Klein- und Mittelbetriebe: Der Begriff 'Klein- und Mittelbetrieb'¹⁾ wird je nach Land und Branche sehr unterschiedlich verwendet. Eine allgemein gängige Definition existiert nicht. Für die vorliegende Arbeit soll eine Abgrenzung allein über die Mitarbeiter-Anzahl gemacht werden, welche nicht über 100 Personen liegt.¹⁾ Die geographische Beschränkung auf die Schweiz hat in der untersuchten Grundgesamtheit von schweizerischen Klein- und Mittelbetrieben ihren Grund.¹⁾

[10] Räumliche Begrenzung: Gegen- bzw. Kompensationsgeschäfte im internationalen Bereich - insbesondere zwischen Ost- und West-Ländern - sind gut dokumentiert.¹⁾ Diese zumeist auf zwischenstaatlichen Abkommen basierenden Geschäfte interessieren hier jedoch nicht. Vielmehr geht es um die Abwicklung von Gegengeschäften durch einen Klein- und Mittelbetrieb im von ihm direkt kontaktierbaren, 'gelebten' Raum. Dieser wird als lokal bezeichnet, sofern das Gegengeschäft in der gleichen Stadt bzw. im Umkreis von 10 km abgewickelt wird, als regional in einem Umkreis bis zu 50 km.

1.1.2.2. Beschränkung

Aus den in den vorhergehenden Kapiteln gegebenen Zielen und begrifflichen Abgrenzungen lassen sich die folgenden Beschränkungen für die einzelnen Teile dieser Untersuchung ableiten:

- Im Teil 'Philosophie' kann einzig die Entwicklung von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung aufgezeigt werden. Eine allgemeine Werk-Entwicklung zu Themen wie 'allgemeine Form des Satzes', 'geistige Tätigkeiten', 'Privatsprache', 'Logik', 'Mathematische Probleme', 'Psychologische Ausdrücke' oder 'Wittgensteins Mystik' muss ausgeklammert werden; ebenso kann Wittgensteins frühe Philosophie, wie sie im 'Tractatus logico-philosophicus' (TLP) dargestellt wird, nur am Rande behandelt werden. Zwar wird auch hier von einer "Kontinuität" in Wittgensteins Denken ausgegangen.¹⁾ Doch diese kann einzig an der Entfaltung der Sprachspiel-Betrachtung aufgezeigt werden. Nur durch diese Beschränkung ist eine philologisch fundierte Untersuchung des hier interessierenden Themas im Rahmen einer Dissertation möglich.

21) Vgl. Havighorst (1979) S. 539, der für internationale Gegengeschäfte die Synonyme "ausgeglichene Beziehungen", "Importkoordinierung" oder direkt "Kooperation" anführt.

22) Synonym ist auch KMU (Kleine und mittlere Unternehmung).

23) Eine solche Beschränkung über die Mitarbeiterzahl hat sich heute allgemein durchgesetzt. Vgl. z.B. Staffebach (1995) S. 4.

24) Sicherlich gibt es (allerdings in Westeuropa wahrscheinlich nicht grundlegende), Unterschiede in der Gebräuchlichkeit und Abwicklung von Gegengeschäften. Länderspezifische Unterschiede müssen hier allerdings vernachlässigt werden.

25) Vgl. insbesondere Bürgin (1986), Elderkin / Norquist (1987), Engelhardt / Schuster (1980), Gmür (1978), Havighorst (1979), Jalloh (1990), Moser / Topritzhofer (1978), Schuster (1985/86/88).

26) Zimmermann (1975) S. 5
[... LR] Eindruck der Kontinuität dieses Denkens im Sinne einer Entwicklung vom transzendental begründeten Apriorismus und der Idee einer an der logischen Form des Satzes orientierten Sprachkritik zum hermeneutisch akzentuierten Relativismus, der von der Vielfalt, Wandelbarkeit und labyrinthischen Verflochtenheit der in der faktischen Lebenssituation involvierten Sprachspiele beeindruckt ist. Vgl. z.B. auch die Entwicklung der Philosophischen Untersuchungen (PI), wie sie in kaum zu überbietender Klarheit durch Baker / Hacker (1980/85) erarbeitet wurde.

- Im zweiten Teil müssen sowohl überregionale Gegengeschäfte wie die spezifische Situation der Grossbetriebe¹⁾ ausgeklammert werden.

Bei der Klärung der Frage, weshalb Gegengeschäfte in der betriebswirtschaftlichen und Marketing-Forschung vernachlässigt werden, können nur zwei ursprüngliche Positionen der derzeit im deutschsprachigen Raum aktuellen betriebswirtschaftlichen Paradigmen sowie eine äusserst beschränkte Auswahl von führenden Vertretern der Marketing-Lehre behandelt werden. Auch hier steht das Interesse am 'einzelnen Fall' vor der Absicht, die Entwicklung der gesamten Lehre inklusive der derzeit aktuellen Verästelungen in die verschiedensten Unter-Schulen darzustellen.

1.1.3. Stand der Forschung

Der Stand der Forschung für die verschiedenen Themenbereiche der vorliegenden Untersuchung ist äusserst unterschiedlich.

Zu Wittgenstein bzw. seiner Sprachspiel-Betrachtung gibt es eine äusserst umfangreiche und immer wieder mit neuen Sichtweisen belebte Forschung. Diese wird durch neue Herausgaben seiner Schriften stetig weiter vertieft.¹⁾ Eine umfassende Gesamtausgabe ist zwar vorgesehen, jedoch im Moment der Erstellung dieser Untersuchung noch nicht erschienen.¹⁾ Die Wittgenstein-Forschung hat sich in den vergangenen vier Jahrzehnten deutlich gewandelt. Ging es früher mehr darum, seine Philosophie als Ganzes zu be- und verurteilen,¹⁾ so steht heute mehr die wissenschaftliche Beschäftigung mit Einzelfragen und -werken im Vordergrund. Hiervon profitierte die vorliegende Untersuchung enorm.

Gerade umgekehrt sieht die Situation bezüglich der Gegengeschäfts-Problematik aus. Einerseits gibt es nahezu keine Literatur zum Thema 'Gegengeschäfte von Klein- und Mittelbetrieben im lokalen und regionalen Raum'. Die kleine Anzahl gefundener Artikel bzw. Bücher stehen in keinem Verhältnis zu einer Unzahl von Publikationen zu Themen, welche in der betriebswirtschaftlichen Realität weit weniger gebräuchlich sind.¹⁾ Andererseits ist auch die wissenschaftstheoretische Fundierung des Marketings (mehr noch als diejenige der Betriebswirtschaftslehre) gänzlich ungeklärt.¹⁾ Über ein paar Allgemeinplätze wie die Bezugnahme auf Poppers 'Kritischen Rationalismus' ist man seit Jahren nicht hinausgekommen. Die hier in Kapitel 3.1.2.1 dargestellten Marketing-Lehren gehen auf ihre wissenschaftlichen Grundlagen genausowenig ein wie auf die Gegengeschäftsproblematik.

-
- 27) Interessant wären als für Grossbetriebe spezifische Fragestellungen sowohl die organisatorische Verankerung von Gegengeschäften wie der unternehmenspolitische Umgang mit und der Einfluss von sogenannten 'User Clubs'.
 - 28) Vgl. z.B. die Neu-Herausgaben des 'Vortrag über Ethik' 1989 bzw. der 'Vorlesungen über die Philosophie der Psychologie 1946/47' 1991.
 - 29) Angekündigt ist eine CD-Rom-Ausgabe unter Berücksichtigung des gesamten 20'000 Seiten starken Nachlasses. Vgl. Wolzogen (1994) S. 70.
 - 30) Ein eindrückliches Beispiel liefert z.B. Thyssen (1966) S. 3ff, der von veralteten essentialistischen Massstäben ausgeht. Zur gleichen Kategorie der grundsätzlichen 'Verteufelung' ist z.B. Marcuse (1989) zu rechnen.
 - 31) Gerade diese Diskrepanz zwischen einerseits in der Marketing-Beratung von Klein- und Mittelbetrieben festgestellter Wichtigkeit und Gebräuchlichkeit von Gegengeschäften und fehlender Fachliteratur andererseits war ja einer der Gründe für diese Untersuchung.
 - 32) Vgl. Ries / Trout (1986a) S. 141
[...LR] konzentriert sich Marketinggeschichte mehr auf das, was geschehen ist, und nicht auf das "Warum". Da es keine umfassende Marketingtheorie gibt, ist dies vielleicht das Beste, was man tun kann.

Wie schon weiter oben beschrieben,¹⁾ wurde bisher noch nie der explizite Versuch gemacht, aus Wittgensteins Spätphilosophie heraus Anstösse für Betriebswirtschaftslehre oder Marketing zu entwickeln. Eine Auseinandersetzung mit seiner Philosophie fehlt in diesen Gebieten. Deswegen steht der Stand der Forschung, was das Kapitel 3.3 anbetrifft, 'bei Null'. Hier wird durch die vorliegende Arbeit ein erster Schritt getan. Eine vollständige Abhandlung kann von ihr allerdings nicht erwartet werden.

1.2. Methodik

Um den explorativen Charakter der vorliegenden Untersuchung zu unterstreichen, wird weniger in der generalisierenden Breite gesucht, als mittels Einzelfallstudien das Thema ein erstes Mal beleuchtet.¹⁾ Die Hinwendung zum einzelnen interessanten Fall lässt sich auch unschwer analog Wittgensteins eigenem Schaffen verstehen; hier entsprechen sich Vorgehen und 'Untersuchungs-Gegenstand'. Als Forschungsmethoden wurden ausschliesslich 'Desk Research' und 'Expertengespräche' (in Form von telefonischen Tiefeninterviews) eingesetzt.

Die vorliegende Untersuchung will im ersten Teil 'Philosophie' aufzeigen, wie aus heutiger Sicht Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung in ihrer Entstehung und ihren verschiedenen Facettierungen philologisch genau¹⁾ nachgezeichnet werden kann. Dabei wird so eng wie möglich, d.h. auch so genau wie möglich, am bisher zugänglichen Original-Text gearbeitet. Die vorhandene Sekundärliteratur wird nur insofern herangezogen, wie sie zur Beschreibung dienlich ist. Auf ein Auseinanderhalten grundsätzlicher Interpretationsschulen zu Wittgenstein wird verzichtet.¹⁾

Um im zweiten Teil 'Betriebswirtschaftslehre/Marketing' die Gründe zu suchen, weshalb das hier interessierende 'Gegengeschäfts-Spiel' in der bisherigen Literatur und Forschung nicht behandelt wird, wird ebenso von 'Einzelfällen' ausgegangen. Weniger gilt es, die Geschichte der Betriebswirtschaftslehre bzw. des Marketings bis auf den heutigen Tag nachzuzeichnen, als im Werk einiger herausragender Vertreter Gründe für die Unterlassung aufzuzeigen.

In der darauffolgenden Beschreibung von Gegengeschäfts-Abläufen und in der Durchführung der Sprachspiel-Betrachtung des Gegengeschäfts-Wissens interessieren desgleichen interessante Einzelfälle, welche keinen Anspruch auf Repräsentativität erheben. Deswegen wurde auch nicht der Versuch gemacht, mittels Befragung einer repräsentativen Stichprobe ein oberflächliches Bild zu zeichnen.¹⁾ Die Untersuchung wird mittels einer telefonischen Experten-Befragung durchgeführt. Befragt wurden zehn Unternehmer von schweizerischen Klein- und Mittelbetrieben, zu welchen der Verfasser aufgrund langjähriger Beziehung und persönlicher Kontakte eine Vertrauensverhältnis hat. Diese Auswahl ist sicherlich willkürlich und nicht repräsentativ, anders war jedoch die diffizile Thematik 'Gegengeschäfte' nicht erhebbar. Die Unternehmer-Gespräche wurden ergänzt durch ein Expertengespräch mit einer Vertreterin der WIR-Genossenschaft sowie einem wissenschaftlichen Spezialisten für Klein- und Mittelbetriebe. Sämtliche Interviews wurden mittels Zustellung eines Fragebogens zuerst schriftlich vorbereitet. Danach folgte das telefonische Interview, welches durchschnittlich eine knappe Stunde dauerte.

33) Vgl. Kapitel 1.1.1.

34) Eine solche Herangehensweise entspricht den Empfehlungen für explorative Studien durch Kromrey (1983) S. 318f.

35) Vgl. hierzu Szondi (1970).

36) Einzige Ausnahme bildet die Besprechung der Position von Hintikka, vgl. Kapitel 2.1.2.2.3.

37) Bedenkt man, dass (wie in Kapitel 3.1 aufgezeigt), keine verlässlichen Daten über das Ausmass an lokalen und regionalen Gegengeschäften existieren, so wäre dies für eine Untersuchung, welche von klassischen betriebswirtschaftlichen Paradigmen ausgeht, sicherlich eine interessante Fragestellung.

Die Resultate des Interviews wurden sodann zusammengefasst und den Interviewpartnern zur Korrektur vorgelegt, um Missverständnisse zu verhindern.¹⁾

Interessant ist die vorliegende Untersuchung vorläufig weniger als Mittel zur Voraussage von betriebswirtschaftlichen Abläufen oder als direkt einsetzbares Werkzeug zu deren Gestaltung. Vielmehr interessiert, ob damit interessante und unter den bestehenden Paradigmen nicht offensichtliche Aspekte der betriebswirtschaftlichen Praxis und unseres Wissens davon erschlossen werden können.

38) Vgl. Anhang Kapitel 5.3.

2. Philosophie

Das Ziel des vorliegenden Kapitels ist es, Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung in ihrer Entstehung, Entwicklung und in ihrem Facetten-Reichtum darzustellen und zu interpretieren. Das Kapitel gliedert sich in zwei Hauptteile: Im ersten Teil wird auf die philosophische Methode und das Verhältnis von Sprache, Denken und Welt in Wittgensteins Werk eingegangen. Im zweiten Teil wird Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung detailliert umschrieben und interpretiert.

2.1. Allgemeines

Savigny schreibt über die Philosophischen Untersuchungen, was wohl über das gesamte Spätwerk Wittgensteins gesagt werden kann:

Savigny (1974) S. 13

Die "Philosophischen Untersuchungen" machen den Eindruck eines schlecht geordneten Zettelkastens; das Buch ist unverständlich: nicht der Sprache wegen, die klar und einfach ist, sondern weil der Gedankengang sprunghaft ist und Wittgenstein oft seine Ergebnisse gar nicht ausspricht. Ausserdem benutzt er die Dialogform, ohne immer eindeutig zu kennzeichnen, ob er spricht oder sein Partner, und schreibt ironisch, ohne dass man leicht erkennen könnte, dass er das tut.

In einer späteren Untersuchung sieht Savigny die folgenden drei Problemfelder der Interpretation Wittgensteins:¹⁾

- "Wer spricht?": Spricht Wittgenstein selber oder sein imaginärer Gesprächspartner?
- "Worum geht es?": Welchem Problemfeld ist ein Aphorismus zuzuordnen?
- "Wo gehört das hin?": Wie sollen die Problemfelder strukturiert werden?

Mit genau diesen Fragen hatte sich auch die vorliegende Untersuchung zu beschäftigen. Insbesondere die letzte Frage war die am schwierigsten zu beantwortende. Wo dies nicht explizit anders gekennzeichnet ist, wurde versucht, Wittgensteins Entwicklung chronologisch darzustellen; die Strukturierung der Problemfelder geschah also zumeist nach zeitlichen Gesichtspunkten.

2.1.1. Die philosophische Methode

Der Wert der 'weichen' Sprachphilosophie liegt u.a. darin, dass wir nicht mehr einfach von Tatsachen, welche behauptet werden, ausgehen können, sondern uns immer auch fragen müssen: Was bezweckt diese Behauptung an dieser Stelle? Welches ist ihre Funktion in einem weiteren Kontext? Unter diesem Gesichtspunkt ist zuallererst auch zu untersuchen, welchen Zweck Wittgensteins Bemerkungen haben bzw. welches seine philosophische Methode ist.

Trägt man Wittgensteins Ansichten über die Aufgabe des Philosophen zusammen, so lassen sich folgende Hauptpunkte belegen:

1. Der Philosoph ist nicht "Bürger einer Denkgemeinde".¹⁾ Sein Forschen bewegt sich nicht auf der durch die Denkgemeinde gepflasterten Strasse. Er steigt "ins alte Chaos" hinab und fühlt sich dort wohl.¹⁾

39) Savigny (1988) S. 1f.

40) Zitiert man Wittgenstein nur wortweise oder in aus dem Zusammenhang gerissenen Sätzen, so lässt sich damit fast jede Position 'belegen'. Deswegen werden in der vorliegenden Untersuchung im Text nur kurz zitierte Stellen in der Fussnote im grösseren Zusammenhang ausführlich wiedergegeben.

2. Der Philosoph stellt keine Fragen, wie sie der Naturwissenschaftler stellt.¹⁾ Sein Objekt ist ihm nicht einfach gegeben,¹⁾ sondern muss immer erst erarbeitet werden. Die Beantwortung der Fragen bezweckt auch keine Ausdehnung der Erfahrung; die (philosophische) Erfahrung muss immer wieder neu und selber gemacht werden.¹⁾
3. Der Philosoph ist ein Arzt.¹⁾ Er heilt die sich in metaphysischen Problemen zeigende Krankheit "Sprachverwirrung".¹⁾ Sprachverwirrungen haben die Form: "Ich kenne mich nicht aus."¹⁾

Die im dritten Punkt zutage tretende Geringschätzung der klassischen Metaphysik wurde in ihrer Tragweite schnell erkannt. Die antimetaphysische Haltung verstärkte sich in Wittgensteins Werk zunehmend, so dass Baker und Hacker zu den Philosophischen Untersuchungen bemerkten:

Baker / Hacker (1980) S. VII

If the Tractatus was the swan-song of metaphysics, this [=PI, LR] seems the death-knell of philosophy.

Was von der alten Metaphysik nach Wittgenstein zurückbleibt, ist nicht ein System, eine Kategorienlehre, sondern ein "Aufzeigen übersehener, alltäglicher Sprachspiele, die bei der Formulierung bestimmter Probleme nur deshalb übersehen werden, weil sie so selbstverständlich sind."¹⁾

Z 455, Bd. 8, S. 380

Der Philosoph ist nicht Bürger einer Denkgemeinde. Das ist, was ihn zum Philosophen macht.

- 41) VB, Bd. 8, S. 542
Beim Philosophieren muss man in's alte Chaos hinabsteigen und sich dort wohlfühlen. (1948)
- 42) BB blau, Bd. 5, S. 39
Philosophen haben ständig die naturwissenschaftliche Methode vor Augen und sind in unwiderstehlicher Versuchung, Fragen nach der Art der Naturwissenschaften zu stellen und zu beantworten. Diese Tendenz ist die eigentliche Quelle der Metaphysik und führt den Philosophen in vollständiges Dunkel.
- 43) Diese Ansicht gilt zumindest seit 1927 auch nicht mehr für die Naturwissenschaften (Vgl. z.B. Heisenberg (1990)).
- 44) Z 256, Bd. 8, S. 331
Die Philosophen, die glauben, dass man im Denken die Erfahrung gleichsam ausdehnen kann, sollten daran denken, dass man durchs Telefon die Rede, aber nicht die Masern übertragen kann.

Damit knüpft Wittgenstein an seine schon im TLP 4.112 (Band 1, S. 32) dargestellte Auffassung an, dass Philosophie "keine Lehre" sein kann, sondern eine "Tätigkeit" ist. (Vgl. hierzu auch Geier (1989) S. 18).
- 45) Vgl. PI I-255, Bd. 1, S. 360
Der Philosoph behandelt eine Frage; wie eine Krankheit.
- 46) RFM Teil III ' 70, Bd. 6, S. 196
Wir können das Phänomen einer Sprachverwirrung beschreiben; aber welches sind für uns die Anzeichen einer Sprachverwirrung? Nicht notwendigerweise Tumult und Wirrwarr im Handeln. Dann also: dass ich mich, wenn die Leute sprechen, nicht auskenne, nicht übereinstimmend mit ihnen reagieren kann.
- 47) PI I-123, Bd. 1, S. 302.
- 48) Flor (1993) S. 230
Philosophische Tätigkeit ist ein Aufzeigen übersehener, alltäglicher Sprachspiele, die bei der Formulierung bestimmter Probleme nur deshalb übersehen werden, weil sie so selbstverständlich sind. Die philosophischen Bemerkungen, die dazu dienen, das Irreführende in einer Problemformulierung aufzuzeigen, haben deshalb oftmals den Charakter einer übersichtlichen Darstellung des Verhältnisses zwischen verschiedenen Arten des Sprachgebrauchs.

Dem Leser wird in Wittgensteins Spätphilosophie keine Orientierungshilfe im Sinne starrer Klassifikationen gegeben. Vielmehr wird er dadurch, dass "ein und dasselbe Thema wiederholt aus der Perspektive verschiedener Spezialfälle und aus verschiedenen Blickwinkeln behandelt" wird, im Prozess geschult, Differenzen wahrzunehmen und "die Probleme richtig zu sehen."¹⁾

Beeinflusser für diese Art des Philosophierens waren weniger die von Wittgenstein selber angegebenen Philosophen,¹⁾ noch findet man sie bei den sonst auf Wittgenstein einflussreichen Gestaltpsychologen¹⁾ oder als Grundzug der durch Moore begründeten Philosophie der normalen Sprache.¹⁾ Beeinflussend war vielmehr die alte Auffassung des Philosophen als Lehrer, dessen Wirken mehr auf praktische Probleme als auf Theorien ausgerichtet ist. Diese Auffassung stellt Wittgenstein in eine Reihe mit dem sophistischen Sokrates,¹⁾ Diogenes von Sinope, aber auch mit Montaigne oder Nietzsche.

2.1.1.1. Der Zweck

MSS 137-138, 756, Bd. 7, S. 446

Viele Knoten entwirren, das ist die Aufgabe des Philosophen.

Im hier vorliegenden Kapitel soll das Augenmerk auf die 'Knoten', die 'Verwirrungen' gelenkt werden. Dabei sollen einerseits Wittgensteins Bilder der 'Fliege im Fliegenglas' und der Sprache, welche 'feiert', untersucht werden. Andererseits wird aufgezeigt, welche philosophischen Probleme zum Verschwinden gebracht werden sollen.

2.1.1.1.1. Die Fliege

PI I-309, Bd. 1, S. 378

Was ist dein Ziel in der Philosophie? - Der Fliege den Ausweg aus dem Fliegenglas zu zeigen.

Das Bild der Fliege im Fliegenglas findet sich immer wieder in Wittgensteins Werk.¹⁾ Zumeist wird es auf die Auseinandersetzung mit dem Solipsismus bezogen.¹⁾ Es gilt jedoch für weitere

49) Kripke (1987) S. 13.

50) Vgl. VB, Bd. 8, S. 476
So haben mich Boltzmann, Hertz, Schopenhauer, Frege, Russel, Kraus, Loos, Weininger, Spengler, Sraffa beeinflusst.

51) Vgl. Bartley (1993) S. 136
Zweifellos hat Wittgenstein die Schriften der Gestaltpsychologen gelesen und war von ihnen beeindruckt. Einige Beispiele in den *Philosophischen Untersuchungen* stammen aus Koffkas Arbeiten, und Wittgenstein nennt Jastrow als Quelle seines berühmten Ente-Hasen-Beispiels.

52) Vgl. Keller (1989) S. 25
Als Vorläufer dieser Richtung [Philosophie der normalen Sprache. LR] gilt der englische Philosoph G.E. Moore (1873 - 1958), der jedoch eher den 'Common sense', die alltägliche Überzeugung, gegen davon abweichende merkwürdige Thesen von Philosophen verteidigte als die Alltagssprache selbst, wenn er diese auch für ausreichend hielt, die anstehenden Fragen zu klären, während eine Abweichung von ihr oft zu Denkfehlern führte.

53) Hier ist der sophistische Sokrates gemeint, wie er weniger in den platonischen Dialogen als vielmehr bei Diogenes Laertius (1967) dargestellt ist.

54) Mit grosser Wahrscheinlichkeit stammt das Bild der Fliege aus Nietzsches "Morgenröthe", Aphorismus 444, Hinweis bei Wolzogen (1994) S. 70:
Nietzsche (1980) Bd. 3, S. 270
Verwunderung über Widerstand. - Weil Etwas für uns durchsichtig geworden ist, meinen wir, es könne uns nunmehr keinen Widerstand leisten - und sind dann erstaunt, dass wir hindurchsehen und doch nicht hindurch können. Es ist diess die selbe Torheit und das selbe Erstaunen, in welches die Fliege vor jedem Glasfenster geräth.

Bereiche von Wittgensteins Untersuchungen und schildert die Situation, in welcher er sich selbst immer wieder befand: Ohne zu wissen, woran er anstösst, kam er zu Anfang seines Philosophierens über gewisse philosophische Probleme, wie z.B. dasjenige des Solipsismus, nicht hinaus.¹⁾

Vielfach wurde seine Nähe zu behavioristischen Lösungen sowohl für das Solipsismus-Problem, als auch für seine Untersuchung von intentionalen Ausdrücken betont.¹⁾ Eine behavioristische Lösung schlug er selbst jedoch aus:

PI I-307, Bd. 1, S. 377

"Bist du nicht doch ein verkappter Behaviourist? Sagst du nicht doch, im Grunde, dass alles Fiktion ist, ausser dem menschlichen Benehmen?" - Wenn ich von einer Fiktion rede, dann von einer grammatischen Fiktion.

Wie er im darauffolgenden Aphorismus nochmals betonte, will Wittgenstein geistige Vorgänge "nicht leugnen".¹⁾ Seine Vorgehensweise unterscheidet sich von einer am Behaviorismus orientierten durch die folgenden drei Punkte:

1. Zu "komplexe Darstellung der Verwendung der Ausdrücke für Seelisches."
2. Keine "Reduktion von Begriffen für Psychisches auf Begriffe für Verhalten".
3. Keine "Gegenüberstellung von Psychischem und Physischem - Leib und Seele"; keine "Reduktion des einen ontologischen Bereiches auf den anderen."¹⁾

Wie sich noch zeigen wird, konnte es für Wittgenstein eine aussersprachliche Wirklichkeit nicht geben.¹⁾ Auch dies unterscheidet ihn vom Behaviorismus, welcher sehr wohl eine objektiv vorhandene Wirklichkeit annimmt.¹⁾

Der Ausweg aus dem Fliegenglas liegt für Wittgenstein in der grammatischen Betrachtung, in der Erkundung der "Natur der Sprache".¹⁾ Bei deren genauer Analyse lässt sich das Fliegenglas überhaupt erst feststellen: Es zeigt sich, wenn 'die Sprache feiert'.

-
- 55) Vgl. z.B. PE, in: Vortrag über Ethik, S. 76
Der Solipsist flattert und flattert in der Fliegenglocke, stösst sich an den Wänden, flattert weiter. Wie ist er zur Ruhe zu bringen?
- 56) RFM Teil I ' 44, Bd. 6, S. 55f
Denken wir uns die physikalischen Eigenschaften der Teile des Geduldspiels so, dass sie in die gesuchte Lage nicht kommen können. Aber nicht, dass man einen Widerstand empfindet, wenn man sie in eine Lage bringen will; sondern man macht einfach alle andern Versuche, nur *den* nicht und die Stücke kommen auch durch Zufall nicht in diese Lage. Es ist gleichsam diese Lage aus dem Raum ausgeschlossen. Als wäre hier ein 'blinder Fleck', etwa in unserm Gehirn. Und *ist* es denn nicht so, wenn ich glaube, alle *möglichen* Stellungen versucht zu haben und an dieser, wie durch Verhexung, immer vorbeigegangen bin?
Kann man nicht sagen: die Figur, die dir die Lösung zeigt, beseitigt eine Blindheit; oder auch, sie ändert deine Geometrie? Sie zeigt dir gleichsam eine neue Dimension des Raumes. (Wie wenn man einer Fliege den Weg aus dem Fliegenglas zeigte.)
- 57) Vgl. z.B. Tugendhat (1976) S. 216
Die These, dass unsere Sprache eine Signalsprache ist und dass sie, nur in komplizierterer Weise, nach dem Muster konditionierter Reaktionen zu verstehen ist, wird von der behavioristischen Sprachtheorie vertreten, und ob Wittgenstein eine entsprechende These vertreten hat, nur mit einem normativen statt kausalen Verständnis der Regeln, können wir offen lassen.
- 58) PI I-308, Bd. 1, S. 377f. Und gerade darauf folgt das diesem Kapitel voranstehende Zitat mit dem Fliegenglas.
- 59) Vgl. Schulte (1989) S. 202f.
- 60) Vgl. Kapitel 2.2.2.3.
- 61) Vgl. hierzu z.B. auch Dubs (1995) S. 7, der den 'Behaviorismus' dem 'Objektivismus' zurechnet.
- 62) Baker / Hacker (1980) S. 17
The central preoccupation of PI is the nature of language and of linguistic meaning, together with the philosophical perplexities generated by reflection upon meaning, language, and thought.

2.1.1.1.2. Wenn die Sprache feiert

PI I-38, Bd. 1, S. 260

Denn die philosophischen Probleme entstehen, wenn die Sprache feiert.

PI I-132, Bd. 1, S. 305

Die Verwirrungen, die uns beschäftigen, entstehen gleichsam, wenn die Sprache leerläuft, nicht wenn sie arbeitet.

Das Leerlaufen¹⁾ bzw. Feiern der Sprache stellte Wittgenstein schon in seinen Auseinandersetzungen mit dem Wiener Kreis fest.¹⁾ In seiner Übertragung von Wittgensteins Ansatz in die Ästhetik fasst Zimmermann die Feststellungspunkte von 'Sprach-Feiern' zusammen:

1. Sprachprobleme werden mit Sachproblemen verwechselt.¹⁾
2. Falsche Analogien führen irre.¹⁾
3. Es gibt Konflikte zwischen der alltäglichen Verwendung von Begriffen und ihrer Verwendung in speziellen Diskursen.¹⁾
4. Es bestehen "Missverständnisse hinsichtlich der Funktion sprachlicher Äusserungen und der Art ihrer Begründung".
5. Es existieren "sprachliche Unklarheiten verschiedenen Ursprungs."¹⁾

Wittgenstein ging in seiner Arbeit diese Punkte keineswegs systematisch an. Der Zweck ist nie auf einen Punkt allein zurückzuführen. Allerdings läuft sein beständiges Neu-Beleuchten der sprachlichen Verwirrung bzw. der leerlaufenden Aussagen immer auf einen Punkt hinaus: Das

63) Vgl. Baker / Hacker (1980) S. 246, welche den Begriff "Leerlaufen" auch schon bei Hertz 'Die Prinzipien der Mathematik' orten.

64) WWK I, Bd. 3, S. 48
Unsere Sprache ist in Ordnung, sobald wir nur ihre Syntax verstehen und die leerlaufenden Räder kennen.

Vgl. auch UW Anhang C: "Wittgensteins Aufzeichnungen", in: LE, S. 134
Die Sprache feiert.

65) Vgl. z.B. BB blau, Bd. 5, S. 15
Wir haben es hier mit einer der grossen Quellen philosophischer Verwirrung zu tun: ein Substantiv lässt uns nach einem Ding suchen, das ihm entspricht.

Vgl. auch BPP I-949, Bd. 7, S. 173, vgl. auch Z 458, Bd. 8, S. 381
Philosophische Untersuchungen: begriffliche Untersuchungen. Das Wesentliche der Metaphysik: dass ihr der Unterschied zwischen sachlichen und begrifflichen Untersuchungen nicht klar ist. Die metaphysische Frage immer dem Anscheine nach eine sachliche, obschon das Problem ein begriffliches ist.

66) Vgl. Z 450/451, Bd. 8, S. 379 (vgl. auch BPP I-706, Bd. 7, S. 135)
Wer philosophiert, macht oft zu einem Wortausdruck die falsche, unpassende Geste.
(Man sagt das *Gewöhnliche*, - mit der falschen Gebärde.)

Vgl. auch BB braun, Bd. 5, S. 156
Unsere Sprache lässt Fragen zu, zu denen es keine Antwort gibt. Und sie verleitet uns, diese Fragen zu stellen durch die Bildhaftigkeit des Ausdrucks. Eine Analogie hat unser Denken gefangen genommen und schleppt es unwiderstehlich mit sich fort.

67) UW Anhang C: "Wittgensteins Aufzeichnungen", in: Vortrag über Ethik, S. 138
In der Philosophie *feiert* die Sprache. Keiner fragt, wie sie verwendet wird.

68) Zimmermann (1980) S. 82f.

Problem soll mittels seiner Methode nicht 'gelöst' werden, sondern es soll sich gar nicht erst stellen. Die philosophischen Irrtümer sind 'zum Verschwinden' zu bringen.

2.1.1.1.3. Philosophische Probleme zum Verschwinden bringen

OC 31 / 33, Bd. 8, S. 125f

Die Sätze, zu denen man, wie gebannt, wieder und wieder zurückgelangt, möchte ich aus der philosophischen Sprache ausmerzen.

Wir merzen also die Sätze aus, die uns nicht weiterbringen.

Wittgenstein wollte die jahrtausendealten Probleme der Philosophie - und damit sind bei ihm eigentlich immer nur metaphysische Probleme gemeint - nicht einer neuen Lösung zuführen, sondern er wollte, dass sie sich gar nicht erst stellen. Der Zweck der Philosophie ist es, "besondere Missverständnisse zu beseitigen; nicht etwa, ein eigentliches Verständnis erst zu schaffen".¹⁾ Mit dieser Absicht war er in frappanter Nähe zu einer 'Common sense'-Philosophie, deren Wert er jedoch mehr in ihrer Unangreifbarkeit sah, denn als Lösung eigentlicher (überlieferter) philosophischer Probleme.¹⁾ Die philosophische 'Krankheit', das ewige Anstossen an das Fliegenglas wollte er nicht mittels einer neuen Antwort auf die philosophischen Fragen lösen, sondern er wollte Ruhe davon.

Eine solche Absicht, ein solcher Zweck, kann nicht mittels eines Systems, mittels einer zentralen Vorgehensweise erfüllt werden. Die Fragen, "zu denen es keine Antwort gibt",¹⁾ müssen alle einzeln in Angriff genommen und "individuell"¹⁾ zum Verschwinden gebracht werden. Diese Nicht-Systematik führt dazu, dass es keine Regeln gibt, welche, "sobald sie feststehen, nicht erneut diskutiert werden müssen".¹⁾

Wittgenstein war es nicht vergönnt, in seinem eigenen Philosophieren zur Ruhe zu kommen. In seinem eigenen Werk zeigt sich die philosophische Auseinandersetzung als endloser Prozess ohne feste Regeln, aber immer darauf ausgerichtet, mittels Einsehbarkeit der "Sprachlogik der die philosophischen Irrtümer hervorbringenden Ausdrucksformen" die überlieferten philosophischen Probleme zum Verschwinden zu bringen.¹⁾

69) PG, Teil I, ' 71, Bd. 4, S. 114.

70) BB blau, Bd. 5, S. 95
Es gibt keine common-sense-Antwort auf ein philosophisches Problem. Man kann den common-sense gegen die Angriffe von Philosophen nur verteidigen, indem man ihre Probleme löst, d.h., indem man sie von der Versuchung heilt, den common-sense anzugreifen, und nicht, indem man die common-sense-Ansichten wiederholt.

71) BB braun, Bd. 5, S. 156, vgl. Fussnote 66.

72) Drury (1987) S. 159
Wittgenstein: Es gibt nicht nur ein Zentralproblem in der Philosophie, sondern zahllose verschiedene Probleme. Jedes dieser Probleme muss man ganz individuell behandeln. Das Philosophieren gleicht dem Versuch, einen Safe mit Zahlenschloss zu öffnen: Keine der einzelnen Einstellungen der Zahnräder scheint zu etwas zu führen; erst wenn alles an Ort und Stelle ist, lässt sich die Tür öffnen.

73) Kripke (1987) S. 13
[... LR] die *Philosophischen Untersuchungen* kein systematisches philosophisches Werk sind, in dem Konklusionen, sobald sie feststehen, nicht erneut diskutiert werden müssen. Vielmehr sind die *Untersuchungen* im Sinne einer ununterbrochenen dialektischen Auseinandersetzung verfasst, in der die fortwährenden beunruhigenden Probleme, die der imaginäre Gesprächspartner artikuliert, niemals gültig zum Schweigen gebracht werden.

74) Lutz (1991) S. 153.

2.1.1.1.4. Zur Krankheit die Therapie

Wittgenstein sah die philosophischen Probleme als jahrhundertalte 'Krankheiten' des menschlichen Denkens an. Sich selber verstand er als Arzt, als jemand, der sich Methoden, "Therapien"¹⁾ - und nicht etwa eine einzige Methode oder Therapie - ausdenkt, um das "Netz der Sprache",¹⁾ welches uns gefangenhält, zu durchbrechen und die dichten "Nebel der Sprache"¹⁾ zu lichten.

Der Zweck der Therapien ist ein zweifacher:

1. Sie sollen, wie oben beschrieben, die philosophischen Probleme zum Verschwinden bringen. Und zwar nicht mittels ihrer Lösung, sondern mittels ihrer Durchschauung:
PI I-464, Bd. 1, S. 424
Was ich lehren will, ist: von einem nicht offenkundigen Unsinn zu einem offenkundigen übergehen.
2. Wittgenstein glaubte in der Nach-Tractatus-Phase nicht mehr daran, dass die philosophischen Probleme "im wesentlichen endgültig gelöst"¹⁾ werden können. Er wollte sie - wie schon verdeutlicht - zum Verschwinden bringen. Nur konnte dies nicht in der Form 'Diese Fragen stellen wir uns ab heute nicht mehr' geschehen. Z.B. die jahrhundertalte Frage nach dem Seiend-Seienden konnte nicht einfach vom Tisch gefegt werden. Vielmehr müssen die alten Probleme der Philosophie behutsam angegangen werden:

Z 382, Bd. 8, S. 362, vgl. auch BPP II-641, Bd. 7, S. 328
In der Philosophie darf man keine Denkkrankheit abschneiden. Sie muss ihren natürlichen Lauf gehen, und die langsame Heilung ist das Wichtigste. (Daher die Mathematiker so schlechte Philosophen sind.)

Wie im Laufe dieser Untersuchung noch verdeutlicht wird, ist die Sprachspiel-Betrachtung für diese 'langsame Heilung',¹⁾ für diesen 'Weg', das methodische Instrument.¹⁾

2.1.1.2. Die Vorgehensweise

Die 'therapeutische' Vorgehensweise soll die philosophischen Probleme zum Verschwinden bringen. Ihr Instrument ist die Sprachspiel-Betrachtung. Diesem Instrument liegt die 'grammatische Betrachtung' zugrunde. Aufbauend auf der grammatischen Betrachtung werden Sprachspiele durch Wittgenstein nicht erklärt, sondern beschrieben.

-
- 75) PI I-133, Bd. 1, S. 305
Es gibt nicht *eine* Methode der Philosophie, wohl aber gibt es Methoden, gleichsam verschiedene Therapien.
- 76) PG, Teil II, Bd. 4, S. 462
Die Menschen sind im Netz der Sprache verstrickt und wissen es nicht.
- 77) PE, in: Vortrag über Ethik, S. 84.
- 78) TLP, Vorwort, Bd. 1, S. 10.
- 79) Diese langsame Heilung war für Wittgenstein noch auf wissenschaftlichen Fortschritt ausgerichtet. Vgl. BFGB II, S. 40: "So einfach es klingt: der Unterschied zwischen Magie und Wissenschaft kann dahin ausgedrückt werden, dass es in der Wissenschaft Fortschritt gibt, aber nicht in der Magie. Die Magie hat keine Richtung der Entwicklung, die in ihr selbst liegt."
- 80) Vgl. Lutz (1991) S. 150
[... LR] Sprachspiel-Betrachtung als ein methodisches Instrument auffassen, als ein Instrument der kritischen Analyse philosophischer Begriffe.

2.1.1.2.1. Grammatische Betrachtung

Zur Erklärung, was eine grammatische Betrachtung auszeichnet, ist es wichtig, Wittgensteins Begriff der 'Grammatik' herauszuarbeiten. Dieser Begriff hat drei erkennbare Dimensionen.

1. Grammatische Sätze beschreiben "nichts Inhaltliches".¹⁾ Sie geben keine Tatbestände wieder, stellen keine 'Züge im Spiel' dar, sondern liefern den Rahmen des Aussagbaren, die 'Spielregeln':

PG, Teil I, ' 23, Bd. 4, S. 59

Die Grammatik beschreibt den Gebrauch der Wörter in der Sprache.

Sie verhält sich also zur Sprache ähnlich wie die Beschreibung eines Spiels, die Spielregeln, zum Spiel.

Die Grammatik liefert nicht eine einzelne Beurteilung der Wahrheit oder Falschheit eines Erfahrungssatzes, sondern "alle Bedingungen (die Methode) des Vergleichs des Satzes mit der Wirklichkeit. Das heisst, alle Bedingungen des Verständnisses (des Sinnes)."¹⁾ Sie liefert also erst die Grundlage, ob eine wahr/falsch-Beurteilung überhaupt zulässig ist.¹⁾ Die Grammatik hat somit die Logik des Tractatus abgelöst. Es gilt:

PI I-371, Bd. 1, S. 398

Das Wesen ist in der Grammatik ausgesprochen.¹⁾

2. Wittgenstein unternimmt es nirgends, zu zeigen, welche Mächte (und allein logische Stringenz hätte er in seiner Spätphase nicht zugelassen), für die Bildung einer bestimmten Grammatik grundlegend sind. Überhaupt kann man feststellen, dass er trotz der Einsicht in die geschichtliche Wandelbarkeit der Grammatik¹⁾ nie nach den Gründen für die Wandlungen sucht. Vielmehr gilt für ihn, wie Baker / Hacker richtig feststellen: "Grammar is autonomous".¹⁾ Grammatik ist so autonom, vom Sprechenden unabhängig und sozusagen als 'eigener Handlungsträger'¹⁾ nur ihren eigenen Gesetzen gehorchend, wie es früher die Logik war.

81) Wuchterl (1969) S. 141
Auch in den Sprachspielen gibt es Sätze, welche ihren Wahrheitswert einzig und allein aus der Verwendungsweise des Sprachzeichens erhalten und nichts Inhaltliches beschreiben. Solche Sätze heissen bei Wittgenstein *grammatische Sätze*, die Gesamtheit derartiger Aussagen bildet die *Grammatik*.

82) PG, Teil I, ' 45, Bd. 4, S. 88.

83) Vgl. PG, Teil I, ' 142, Bd. 4, S. 195
[... LR] die Grammatik *erklärt* die Bedeutung der Zeichen und dadurch macht sie die Sprache bildhaft. Ich kann die Wahl eines Wortes durch die Grammatik rechtfertigen. Das heisst aber nicht, dass ich die Worte, die ich, etwa in einer Beschreibung, gebrauche, durch Erklärungen rechtfertige, oder rechtfertigen muss.

Vgl. PI I-353, Bd. 1, S. 392

Die Frage nach der Art und Möglichkeit der Verifikation eines Satzes ist nur eine besondere Form der Frage "Wie meinst du das?" Die Antwort ist ein Beitrag zur Grammatik des Satzes.

84) Vgl. auch PI I-373, Bd. 1, S. 398
Welche Art von Gegenstand etwas ist, sagt die Grammatik. (Theologie als Grammatik.)

85) Inwiefern ihm auch die Unterschiedlichkeit der Grammatik in verschiedenen Kulturgebieten schon bekannt war, kann hier nicht weiter untersucht werden.

86) Baker / Hacker (1980) S. 236.

87) Vgl. Gebauer (1971) S. 15, der hierin den Hauptgrund für die von ihm bei Wittgenstein selbst festgestellte "philosophische Verwirrung" sieht.

3. Der von Wittgenstein verwendete Begriff der Grammatik geht natürlich weit über das hinaus, was man in Schulbüchern z.B. zum Erlernen einer fremden Sprache darunter versteht. Die 'Tiefen-Grammatik'¹⁾ betrifft deutlich mehr. Sie dient dazu,¹⁾ "Missverständnisse, die den Gebrauch von Worten betreffen", zu beseitigen. Diese Missverständnisse werden "hervorgerufen, unter anderem, durch Analogien zwischen Ausdrucksformen in verschiedenen Gebieten unserer Sprache".¹⁾

Die Tiefen-Grammatik wird allerdings nicht zur Erklärung der Wirkungsweisen unserer Sprache, sondern allein zu ihrer Beschreibung eingesetzt:

PI I-496, Bd. 1, S. 432

Grammatik sagt nicht, wie die Sprache gebaut sein muss, um ihren Zweck zu erfüllen, um so und so auf Menschen zu wirken. Sie beschreibt nur, aber erklärt in keiner Weise, den Gebrauch der Zeichen.

Und von solcher Beschreibung statt Erklärung handelt der nächste Abschnitt.

2.1.1.2.2. Beschreibung statt Erklärung

PG, Teil I, ' 23, Bd. 4, S. 59

Ich will erklären: der Ort eines Wortes in der Grammatik ist seine Bedeutung.

Ich kann aber auch sagen: Die Bedeutung eines Wortes ist das, was die Erklärung der Bedeutung erklärt. [...

LR]

Die Erklärung der Bedeutung erklärt den Gebrauch des Wortes.

Der Gebrauch des Wortes in der Sprache ist seine Bedeutung.

In dieser zwischen 1932 und 1934 niedergeschriebenen Bemerkung wird erklärt, wozu die Beschreibung des Gebrauchs eines Wortes nützlich ist: Sie gibt seinen 'Ort' in der Grammatik, also seine sinnvollen Gebrauchsmöglichkeiten, an. Dies steckt den möglichen Gebrauch eines Wortes ab. Damit ist seine 'Welt', in welcher es 'zu Hause' ist, angegeben. Die Philosophie erschöpft sich in solcher Beschreibung. Weitergehende Erklärungen sind nicht nötig.

Die Beschränkung auf die reine Beschreibung anstelle der Erklärung wurde Wittgenstein verschiedentlich vorgeworfen. Insbesondere wurde ihm unterstellt, damit auf ein 'Versagen' der im *Tractatus* beabsichtigten Stossrichtung seiner Philosophie reagiert zu haben.¹⁾ Diese Ansicht muss hier hinterfragt werden.

88) Vgl. PI I-664, abgedruckt in Kapitel 2.2.2.4.

89) Vgl. als ein Beispiel, wie dieses Werkzeug eingesetzt wird:
Z 717, Bd. 8, S. 443
"Gott kannst du nicht mit einem Andern reden hören, sondern nur, wenn du der Angeredete bist". - Das ist eine grammatische Bemerkung.

90) PI I-90, Bd. 1, S. 292
Unsere Betrachtung ist daher eine grammatische. Und diese Betrachtung bringt Licht in unser Problem, indem sie Missverständnisse wegräumt. Missverständnisse, die den Gebrauch von Worten betreffen; hervorgerufen, unter anderem, durch gewisse Analogien zwischen Ausdrucksformen in verschiedenen Gebieten unserer Sprache. - Manche von ihnen lassen sich beseitigen, indem man eine Ausdrucksform durch eine andere ersetzt; dies kann man ein "Analysieren" unserer Ausdrucksformen nennen, denn der Vorgang hat manchmal Ähnlichkeit mit einem Zerlegen.

91) Vgl. z.B. Bartley (1993) S. 147
Aus Wittgensteins Entdeckung, dass *seine* im *Tractatus* entwickelte Theorie der Kritik nicht taugen konnte, folgerte er, jede philosophische Theorie der Kritik sei unmöglich. Kritisieren, rechtfertigen, erklären - das alles waren keine philosophischen Aufgaben mehr. Dem Philosophen blieb, die vielen verschiedenen Sprachspiele und die "Lebensformen", in die sie eingebettet waren, zu *beschreiben*. Eine solche Beschreibung war gegenüber ihren *Gegenständen neutral*: sie konnte zwar versuchen, die Logiken oder die Grammatiken verschiedener Sprechweisen herauszuarbeiten - zu beschreiben -, aber sie konnte sich *grundsätzlich* nicht anmassen, eine dieser Redeweisen vor einer andern auszuzeichnen. [... LR] Ein subtiler anthropozentrischer Relativismus, eine Art vergleichende Anthropologie von Sprachsystemen, deren Sinn durch ihren Gebrauch bestimmt wurde, ersetzte den objektiven Realismus des *Tractatus*.

1. Wittgensteins Beschränkung auf die Beschreibung muss als 'Grundlagen-Arbeit' gesehen werden. Ihm war nicht daran gelegen, inhaltliche Kritik zu üben, sondern er wollte die grundsätzliche "Form"¹⁾ herauschälen. Es lag ihm daran, grundsätzliche Einsicht in das "Arbeiten unserer Sprache"¹⁾ zu erlangen. Vor dem Zweck der Sprache musste ihre Erscheinungsweise bzw. die Verwendungsweise ihrer Aussagen angebar sein.¹⁾
2. Wenn es etwas zu erklären und zu kritisieren gibt, so ist das nicht die Sprache selbst, sondern die mit ihr beabsichtigte bzw. vollzogene Handlung. Die Sprache selbst ist "Sprache dann, wenn sie reiner actus exercitus ist, d.h. wenn sie im Sichtbarmachen des Gesagten aufgeht und selber gleichsam verschwunden ist."¹⁾ Wie sich noch zeigen wird, wurde dieses Gebiet ausserhalb der Sprache, das 'Weltbild' bzw. die 'Lebensform' von Wittgenstein jeweils als gegeben betrachtet¹⁾, und hier stimmt, dass Wittgenstein 'unkritisch' war.
3. Es ist wahr, dass sich Wittgenstein selbst nicht an sein Programm der reinen Beschreibung hielt.¹⁾ Eigentlich hätte er auch zu den metaphysischen Sprachspielen der philosophischen Tradition sagen müssen: "dieses Sprachspiel wird gespielt."¹⁾ Seiner Ansicht nach wurden aber philosophische Probleme durch (ausersprachliche bzw. aussergrammatikalische) Erklärungen immer wieder falsch angegangen. Und deswegen kritisierte er sie als 'Verwirrungen'. Hierbei sind zwei Aspekte von Relevanz, welche im folgenden Paragraphen der Philosophischen Grammatik - also einem relativ frühen Werk seiner Spätphilosophie - kurz nacheinander zur Sprache kommen.

92) PG, Teil I, ' 30, Bd. 4, S. 66

Es bleibt für uns bei der Beschreibung eines Vorgangs, und an ihr interessiert uns nicht die Wahrheit, sondern ihre Form. Der Vorgang als Spiel.
Ich *beschreibe* nur die Sprache und *erkläre* nichts.

93) PI I-109, Bd. 1, S. 298f

Alle *Erklärung* muss fort, und nur Beschreibung an ihre Stelle treten. Und diese Beschreibung empfängt ihr Licht, d.i. ihren Zweck, von den philosophischen Problemen. Diese sind freilich keine empirischen, sondern sie werden durch eine Einsicht in das Arbeiten unserer Sprache gelöst, und zwar so, dass dieses erkannt wird: *entgegen* einem Trieb, es misszuverstehen. Diese Probleme werden gelöst, nicht durch Beibringen neuer Erfahrung, sondern durch Zusammenstellung des längst Bekannten. Die Philosophie ist ein Kampf gegen die Verhexung unsres Verstandes durch die Mittel unserer Sprache.

94) PG, Teil I, ' 137, Bd. 4, S. 190

Die Sprache interessiert mich als Erscheinung und nicht als das Mittel zu einem bestimmten Zweck.

95) Gadamer (1976) S. 323

Für Wittgensteins spätere Einsichten ist vielmehr die Erkenntnis entscheidend, dass Sprache immer in Ordnung ist, d.h. dass Sprache ihre eigentliche Funktion im Vollzuge der Verständigung hat, und dass es in Wahrheit nicht Mängel der Sprache, sondern falsche metaphysische Dogmatisierungen des Denkens, Hypostasierungen von operativen Worten sind, aus denen Scheinprobleme der Philosophie erwachsen. Die Sprache ist wie ein Spiel. Wittgenstein redet von Sprachspielen, um den reinen Funktionssinn der Worte festzuhalten. Die Sprache ist Sprache dann, wenn sie reiner actus exercitus ist, d.h. wenn sie im Sichtbarmachen des Gesagten aufgeht und selber gleichsam verschwunden ist.

96) Vgl. Kap. 2.2.1.

97) Vgl. Lenk (1967) S. 478

Hat ein *philosophischer* Wortgebrauch sich verbreitet *durchgesetzt* - sogar 'Abrichtung' dazu ist möglich -, so besteht für Wittgenstein - entgegen seinem Vorsatz - gar keine Möglichkeit mehr, ihn als Missbrauch auszuschliessen - es sei denn, er rette sich in den semantisch höherstufigen Essentialismus, in eine kritische Theorie mit Standards oder in unbegründete, willkürliche Vorschriften oder Definitionen. In den letzten drei Fällen ist

aber sein Beschreibungsprogramm nicht mehr eingehalten.

98) PI I-654, Bd. 1, S. 476

Unser Fehler ist, dort nach einer Erklärung zu suchen, wo wir die Tatsachen als 'Urphänomene' sehen sollten. D.h., wo wir sagen sollten: *dieses Sprachspiel wird gespielt*.

PG, Teil I, ' 32, Bd. 4, S. 69

Ein Wort kann, seiner Wirkung nach, durch kein anderes ersetzbar sein; wie man eine Geste nicht durch eine andere ersetzen kann. (Das Wort hat eine Seele, nicht bloss eine Bedeutung.) [... LR] Unseren Satz, "die Bedeutung sei, was die Erklärung der Bedeutung erklärt", können wir so ausdeuten: Kümmern wir uns nur um das, was die Erklärung der Bedeutung heisst, und um die Bedeutung sonst in keinem Sinne.

- a. Der erste Punkt dieses Paragraphen zeigt an, dass mittels der Erklärung die "Spezifität"¹⁾ des einzelnen Wortes bzw. des einzelnen Sprachspiels verwischt werden kann. Gerade diese der Sprachvielfalt und -offenheit äusserst positiv eingestellte Haltung verstärkte sich in Wittgensteins Spätwerk zunehmend.¹⁾
- b. Zweitens wird in diesem Paragraphen klargemacht, dass die Suche nach Erklärungen immer schon über das Ziel hinausschiesst. Zu schnell sucht man Erklärungen ausserhalb der Sprache, wo doch die Sprache selbst als Einzige die Lösung für die fälschlich gestellten Fragen, für das 'Fliegenglas' geben kann. Wittgenstein wollte das Sprachspiel als "primär"¹⁾ ansehen. Dahinter gab es nichts, was erklärend hätte wirken können.

PI I-654/655, Bd. 1, S. 476

Nicht um die Erklärung eines Sprachspiels durch unsere Erlebnisse handelt sich's, sondern um die Feststellung eines Sprachspiels.

In diesem Sinne forderte er auch in seinen letzten Schriften, dass man "von der Erklärung auf die blosser Beschreibung kommen" müsse.¹⁾ Und in diesem Sinne wollte er Philosophie, welche auch für ihn nicht allein "Beschreibung des Sprachgebrauchs" war, "durch ständiges Aufmerken auf alle Lebensäusserungen der Sprache" gelernt wissen.¹⁾

Was es mit diesem 'Aufmerken' auf sich hat, wird detailliert in Kapitel 2.2 zu besprechen sein. Zuvor muss jedoch noch die Wittgensteinsche Sicht des Verhältnisses von Sprache, Denken und Welt bzw. Wirklichkeit verdeutlicht werden.

2.1.2. Sprache / Denken / Welt

Wittgenstein war immer 'sprachphilosophisch'; für ihn war ein Heraustreten aus der Sprache schon in der Zeit des Tractatus nur im Mystischen, das sich zeigt, möglich. Davon konnte man aber nicht sprechen. Die Grenze der Sprache war die Grenze der Welt.¹⁾ Daran änderte sich auch im Spätwerk nichts:

99) Vorlesungen 1946/47 S. 234
[... LR] es ist etwas dran am Gedanken der Spezifität. Was dran ist an diesem Gedanken, würde man herausbekommen, wenn man die primitiven, einfachen Sprachspiele untersuchte, die dem Beschreiben der Farbe oder den Erinnerungsaussagen entsprechen. Jedes dieser Sprachspiele bildet eine völlig andere Art von Sprache und verlangt ganz verschiedene Reaktionsweisen. Es ist durchaus sinnvoll zu behaupten, dass diese Sprachspiele nicht durch Erklärung gelehrt werden können.

100) Vgl. z.B. BPP I-980, Bd. 7, S. 177
Ich lerne beschreiben, was ich sehe; und da lerne ich *alle möglichen* Sprachspiele.

101) PI I-656, Bd. 1, S. 477, vgl. auch Kap. 2.2.2.3.

102) OC 189, Bd. 8, S. 158.

103) MSS 137-138, 121, Bd. 7, S. 368.

104) TLP 5.6, Bd. 1, S. 67
Die *Grenzen meiner Sprache* bedeuten die Grenzen meiner Welt.

Die Verbindung zwischen Sprache und Wirklichkeit, welche in Kapitel 2.1.2.2 und da besonders anlässlich der Auseinandersetzung mit der Position von Hintikka¹⁾ nochmals differenziert zu thematisieren ist, wird allein durch die "Wörterklärung" gemacht.¹⁾ Diese Wörterklärung gehört zur Sprachlehre, infolgedessen ist die "Sprache in sich geschlossen, autonom".¹⁾ Wenn Wittgenstein über die Welt spricht, so ist es eine im "denkenden Sprechen"¹⁾ aufgebaute Welt. Die kantianische Reflexion auf subjektive Vermögen wird zu einer 'Reflexion' auf die Sprache. Eine solche erklärende Reflexion (wie sie z.B. durch Habermas auf die 'kommunikative Kompetenz' oder durch Austin und Searle auf Sprechakte gemacht wurde) ist jedoch für Wittgenstein nicht möglich.¹⁾ Was bleibt, ist die Beschreibung der vollzogenen Sprachspiele.

Wenn in dem nun folgenden Kapitel über das Verhältnis von Denken und Sprache aus der Sicht Wittgensteins gesprochen wird, so gilt es zuallererst, seine Bedenken zum Wort 'Denken' anzuführen. 'Denken' ist genau so ein "Substantiv", welches uns "nach einem Gegenstand suchen" lässt, wie es im Kapitel zum 'Feiern der Sprache' beschrieben wurde.¹⁾ Im 'Blauen Buch' - also auch einem relativ frühen Werk seiner Spätphilosophie - wird eine (partielle) grammatische Analyse, eine exemplarische Sprachspiel-Betrachtung des Begriffs 'Denken' aufgezeigt:

BB blau, Bd. 5, S. 23

Es ist also irreführend, vom Denken als einer "geistigen Tätigkeit" zu sprechen. Wir können sagen, dass Denken im wesentlichen eine Tätigkeit des Operierens mit Zeichen ist. Diese Tätigkeit wird mit der Hand ausgeführt, wenn wir schreibend denken; mit dem Mund und Kehlkopf, wenn wir sprechend denken; und wenn wir denken, indem wir uns Zeichen oder Bilder vorstellen, kann ich dir kein Agens, das denkt, angeben. Wenn du dann sagst, dass in solchen Fällen der Geist denkt, dann würde ich deine Aufmerksamkeit lediglich auf die Tatsache lenken, dass du eine Metapher gebrauchst, dass der Geist hier in einem andern Sinne Agens ist als dem, in dem man von der Hand sagen kann, dass sie das Agens des Schreibens ist.

Zum substantivierten Verb 'Denken' gibt es kein Agens, kein weiteres Substantiv quasi als Motor. Was genau mit Zeichen operiert, kann nicht angegeben werden. Es gibt keine Möglichkeit, zwischen Denken und Sprechen¹⁾ noch eine Grenze zu ziehen. Ein denkender 'Geist' lässt sich nicht angeben, bestenfalls noch ein funktionierendes Hirn, ein arbeitender Kopf:

VB, Bd. 8, S. 473

Ich denke tatsächlich mit der Feder, denn mein Kopf weiss oft nichts von dem, was meine Hand schreibt. (1931)

-
- 105) Kapitel 2.1.2.2.3.
- 106) Man beachte, wie in diesem relativ frühen Werk aus Wittgensteins Spätphilosophie noch einschränkungslos von 'Erklärung' und noch nicht von 'Beschreibung' gesprochen wird.
- 107) PG, Teil I, ' 55, Bd. 4, S. 97
Die Verbindung zwischen "Sprache und Wirklichkeit" ist durch die Wörterklärung gemacht, - welche zur Sprachlehre gehören, so dass die Sprache in sich geschlossen, autonom, bleibt.
- 108) Wuchterl (1969) S. 114
Die enge Verbindung von Sprache und Denken führt zur Idee eines Aufbaus der Welt im denkenden Sprechen. Die Sprache ist an der Gegenstandskonstitution beteiligt.
- 109) Vgl. Simon (1981) S. 101.
- 110) BB blau, Bd. 5, S. 15, abgedruckt in Kapitel 2.1.1.1.2, Fussnote 65.
- 111) 'Sprechen' wird hier im weitesten Sinne aufgefasst.

2.1.2.1. Verhältnis Denken / Sprache

Auch 'Sprache' ist ein substantiviertes Verb. Auch dieser Begriff ist für Wittgenstein "fließend".¹⁾ Er erinnerte daran, dass es nicht nur die Wortsprache gibt, sondern auch andere Sprachen als "Vehikel des Denkens".¹⁾

PG, Teil I, ' 129, Bd. 4, S. 179

Denke an die Vielgestaltigkeit dessen, was wir "Sprache" nennen. Wortsprache, Bildersprache, Gebärdensprache, Tonsprache.

Wittgenstein entfernte sich zunehmend von der wohlgeformten Idealsprache des Tractatus hin zu einer Pluralität möglicher Ausdrucksformen. Diese Ausdrucksformen bestanden aus "primären Zeichen" wie z.B. hinweisenden Gesten und "sekundären Zeichen" wie Worten.¹⁾

Wichtig ist, dass die Bedeutungen der Zeichen nicht aussersprachlich gedacht werden können. Trotzdem können Sprache und Denken nicht einfach gleichgesetzt werden, denn die beiden Begriffe sind "kategorisch verschieden".¹⁾ Man denkt über etwas und spricht davon, doch man denkt z.B. nicht mit jemandem.

Nur Sprache kann Gedanken ausdrücken. Sie ist das "Instrument des Denkens",¹⁾ "Denken ist operieren mit Sprache".¹⁾ Und hierzu könnte man anfügen: Denken ist immer Operieren mit Sprache. Es gibt zwar nach Wittgenstein die Möglichkeit, die Sprache zu wählen, in welcher man denkt. Jedoch stand für ihn fest, dass dabei nicht unsprachliche Gedanken nachträglich in das Kleid einer Sprache gefasst werden.¹⁾ 'Denken' vollzieht man immer innerhalb einer Sprache.

Um dies weiter zu verdeutlichen, soll anhand des berühmten Augustinus-Beispiels kurz darauf eingegangen werden, wie sich Wittgenstein das Erlernen des Sprechens vorstellt.

2.1.2.1.1. Das Augustinus-Beispiel

Die 'Philosophischen Untersuchungen' beginnen mit einem Zitat aus den 'Confessiones' von Augustinus. Das Erlernen einer Sprache wird da mittels hinweisender Definition nach der Art 1. Zeigen auf einen Gegenstand, 2. Sagen, 'das ist ein ...' gelehrt. Hinter dieser Ansicht steht die Vorstellung einer aussersprachlichen Wirklichkeit, welche durch die Sprache abgebildet wird. Dabei spielt das Benennen der aussersprachlichen Gegenstände eine vornehmliche Rolle:

112) PG, Teil I, ' 65, Bd. 4, S. 106.

113) PI I-329, Bd. 1, S. 384
Wenn ich in der Sprache denke, so schweben mir nicht neben dem sprachlichen Ausdruck noch 'Bedeutungen' vor; sondern die Sprache selbst ist das Vehikel des Denkens.

114) PG, Teil I, ' 46, Bd. 4, S. 88.

115) BPP II-7, Bd. 7, S. 221.

116) BPP II-8, Bd. 7, S. 221
Es wäre auch nicht ganz falsch, das Sprechen 'das Instrument des Denkens' zu nennen. Aber man kann nicht sagen, der Sprechvorgang sei ein Instrument des Denkvorgangs; oder die Sprache gleichsam der Träger des Gedankens, wie etwa die Töne eines Lieds die Träger der Worte genannt werden können.

117) PG, Teil I, ' 65, Bd. 4, S. 106.

118) BPP II-565, Bd. 7, S. 317
Ich kann die Sprache wählen, in welcher ich denke. Nicht aber als dächte ich, und wählte die Sprache, in welche ich meine wortlosen Gedanken übertragen will.

"Das Benennen scheint hier das Fundament und Um und Auf der Sprache zu sein."¹⁾ Gerade anhand seiner Analyse der seelischen Ausdrücke kam Wittgenstein in seiner Spätphilosophie immer mehr zum Schluss, dass diese Vorstellung nicht richtig sein kann; er wendete sich ab von der herkömmlichen Wahrheitsdefinition der 'adaequatio intellectus et rei'. Denn für die meisten Ausdrücke, welche wir verwenden, gibt es den Gegenstand gar nicht, auf den wir bei seiner Benennung hinweisen könnten.¹⁾ Hält man an der alten Auffassung fest, so impliziert man ein sprachloses Denken:

PI I-32, Bd. 1, S. 256

Und nun können wir, glaube ich, sagen: Augustinus beschreibe das Lernen der menschlichen Sprache so, als käme das Kind in ein fremdes Land und verstehe die Sprache des Landes nicht; das heisst: so als habe es bereits eine Sprache, nur nicht diese. Oder auch: als könne das Kind schon denken, nur noch nicht sprechen. Und "denken" hiesse hier etwas, wie: zu sich selber reden.

Wie genau Kinder dazu kommen, die Sprache richtig zu verwenden und richtig zu denken, blieb für Wittgenstein uneinsehbar. Er stellte nur fest, dass dies über "Erziehung"¹⁾ bzw. 'Abrichtung'¹⁾ geschehen muss. Diese Abrichtung basiert nicht auf Erklärung, sie ist nicht rational-sprachlich fundiert und könnte auch allein mittels Gebärden oder anderer Kommunikationsformen geschehen.¹⁾

Das "merkwürdige Phänomen", wie ein Kind die menschliche Sprache erlernt, blieb für Wittgenstein ein Geheimnis.¹⁾ Wie aus blossem Abgucken und Nachmachen ein sinnvolles Verhalten, eine intersubjektiv stimmige und nicht rein reproduzierende Tätigkeit werden kann, war für ihn aussersprachlich und blieb deswegen nicht einholbar:

MSS 137-138, 873, Bd. 7, S. 462

-
- 119) PG, Teil I, ' 19, Bd. 4, S. 56f
Der Begriff der Bedeutung, wie ich ihn in meine philosophischen Erörterungen übernommen habe, stammt aus einer primitiven Philosophie der Sprache her.
"Bedeutung" kommt von "deuten".
Augustinus [... LR] Das *Benennen* scheint hier das Fundament und Um und Auf der Sprache zu sein. [... LR]
Sie beschrieben eben das Spiel einfacher als es ist.
- 120) Vgl. z.B. PE, in: Vortrag über Ethik, S. 65
"Einer Empfindung einen Namen geben" heisst gar nichts, es sei denn, ich weiss bereits, in welcher Art von Spiel dieser Name zu verwenden ist.
- 121) PI I-6, Bd. 1, S. 240
Die Kinder werden dazu erzogen, *diese* Tätigkeiten zu verrichten, *diese* Wörter dabei zu gebrauchen, und so auf die Worte des Anderen zu reagieren.
- 122) Vgl. Kap. 2.2.2.3.3.
- 123) BPP I-945, Bd. 7, S. 173
Zwei Gegenstände 'gehören zusammen'. Man lehrt ein Kind, Dinge 'ordnen', man begleitet seine Tätigkeit mit den Worten "Diese gehören zusammen". Das Kind lernt diesen Ausdruck auch. Es könnte die Dinge auch *mit Hilfe* dieser Worte und gewisser Gebärden ordnen. Die Worte können aber auch blosser Begleitung des Tuns sein. Ein Sprachspiel.
Denk dir ein solches Spiel ohne Worte, aber mit der Begleitung einer zu den Handlungen passenden Musik gespielt.

Vgl. auch Vorlesungen 1946/47 S. 53f
Primitive Sprachspiele sind etwas Spezifisches und können nicht durch Erklärung gelehrt werden, denn jedes von ihnen entspricht einem speziellen Sprachgebrauch; so verhält es sich zum Beispiel mit "Apfel" für einen Wunsch, mit "Wurf!", ehe man wirft. Wenn einem Kind eine solche Reaktion abgeht, kann man sie ihm sicher nicht durch eine *Erklärung* vermitteln.
- 124) BPP II-128, Bd. 7, S. 242
Welches merkwürdige Phänomen, dass ein Kind wirklich die menschliche Sprache lernen kann! Dass ein Kind, ohne irgend etwas zu wissen, anfangen kann und, auf sicherem Wege, diese ungeheuer komplizierte Technik erlernt.

Aber wie kann dem Kind plötzlich ein Sprachspiel aufgehen? Gott weiss es. - Es fängt eines Tages an, etwas zu tun. Denk dir etwas Analoges im Lernen eines Brettspiels, das das Kind täglich gespielt sieht.

Für Wittgenstein konnte es ein nicht-sprachliches bzw. vor-sprachliches Denken nicht geben. Die Auseinandersetzung mit Augustinus betraf nicht nur die Wahrheitsdefinition, sondern besonders auch das Verhältnis zwischen Sprache und Denken. Im Moment, da die Wahrheit immer eine sprachliche Wahrheit ist, ist auch das Denken immer ein Denken innerhalb einer Sprache bzw. eines Sprachspiels.

2.1.2.1.2. Denken = Tätigkeit

Um das Verhältnis von Denken und Sprache zu klären, muss man im Sinne einer 'grammatischen Betrachtung' auf die Verwendungsweise der beiden Wörter rekurren. Und da ist die ganz einfache, in philosophischen Erörterungen zumeist jedoch vernachlässigte, Feststellung zu machen:

Z 130, Bd. 8, S. 297

Man redet nur vom 'denken' unter ganz bestimmten Umständen.

Wittgenstein setzt sich in den " 327ff der Philosophischen Untersuchungen vertieft mit den Verwendungsweisen des Wortes 'Denken' auseinander. Untersucht man die Verwendungsweisen des einzelnen Elementes, des 'Gedankens', wie er in der 'Philosophischen Grammatik' erörtert wird, so stellt man folgendes fest:

Einerseits war zu jener Zeit der Gedanke noch ein "psychischer Vorgang", der das Aussprechen eines Satzes begleitet. Andererseits aber war der Gedanke auch der "Satz selbst im System der Sprache".¹⁾ Wie oben am Augustinus-Beispiel gezeigt,¹⁾ lehnte Wittgenstein später die Vorstellung des von der Sprache getrennten psychischen Vorgangs ab. Was unterscheidet jedoch den Satz von dem durch ihn ausgedrückten Gedanken? Die in der Sprache sichtbar gemachten Gedanken sind das eigentlich "Lebende": Der Gedanke macht aus einer blossen Lautfolge die eigentliche Sprache:

PG, Teil I, ' 65, Bd. 4, S. 106

Man könnte sagen: in allen Fällen meint man mit 'Gedanke' das Lebende am Satz. Das, ohne welches er tot, eine blosser Lautfolge oder Folge geschriebener Figuren ist.

Wenn ich aber ebenso von einem Etwas spräche, welches einer Konfiguration von Schachfiguren Bedeutung gibt, d.h., sie von einer beliebigen Zusammenstellung von Holzklötzchen unterscheidet, was könnte ich da nicht alles meinen! Die Regeln die die Schachkonfiguration zu einer Situation eines Spiels machen, die besonderen Erlebnisse, die wir mit Spilleistungen verbinden, den Nutzen des Spiels.

Oder wenn wir von einem Etwas sprächen, welches das Papiergeld von blossen bedruckten Zetteln unterscheidet und ihm seine Bedeutung, sein Leben gibt!

Es ist wichtig, dass Wittgenstein gerade an diesem Punkt auf das Schach-Spiel einerseits und auf die Funktion von Papiergeld andererseits rekurriert. Wie im nächsten Kapitel noch gezeigt wird, war seine Auffassung des Denkens, des Wissens und der Sprache dynamisch. Wie im Schachspiel muss man mit der Sprache 'ziehen'. Wie beim Papiergeld muss man, damit es richtiges Geld ist, damit etwas tun, etwas kaufen können.

PG, Teil I, ' 124, Bd. 4, S. 172

Das Denken heisst eine Tätigkeit, wie das Rechnen. Niemand würde rechnen einen Zustand nennen, oder Schach spielen.

Denken und Gedanken sind 'lebend'. Fehlt ihnen dieses dynamische Element, so werden sie unsichtbar. Genauso wie wir nicht auf ein ominöses 'Denken' schlechthin rekurren können, sondern immer nur auf Situationen, in denen wir gedacht haben, genauso können wir auch den

125) PG, Teil I, ' 13, Bd. 4, S. 51

Unter "Gedanken" versteht man einen besonderen psychischen Vorgang, der etwa das Aussprechen des Satzes begleitet; aber auch: den Satz selbst im System der Sprache.

126) Vgl. Kap. 2.1.2.1.1.

einzelnen Gedanken nur verstehen, indem wir ihn in seiner Einbettung in ein ganzes Spiel betrachten. Dieses Spiel ist ein Spiel um Sprache und Wirklichkeit.

2.1.2.2. Verhältnis Sprache / Wirklichkeit

Es ist allgemein bekannt, dass Wittgenstein in seiner Frühphase des Tractatus das Verhältnis zwischen Sprache und Wirklichkeit als ein abbildendes auffasste. Der statische Bild-Charakter der Sprache war nicht angezweifelt, wie sich auch an zahllosen Analogien zeigt.¹⁾ Die Schwierigkeit bestand einzig darin, den "Sprung vom Zeichen zum Bezeichneten" zu tun.¹⁾

In der Spätphase wurde diese Auffassung jedoch verworfen. Schon in der 'Philosophischen Grammatik' war es für Wittgenstein klar, dass sich Sprache und Wirklichkeit nicht trennen lassen. Die Struktur der Sprache wird nicht der Wirklichkeit angepasst,¹⁾ sondern sie ist automatisch auch die Struktur der Wirklichkeit: die "Harmonie zwischen Gedanken und Wirklichkeit" ist "in der Grammatik der Sprache aufzufinden".¹⁾ Als Grundfehler seiner Frühphilosophie ortete Wittgenstein einerseits die fehlende Auseinandersetzung damit, "was ein Satz ist",¹⁾ andererseits die Orientierung an der Abbildfunktion der Sprache.¹⁾

Im vorliegenden Kapitel wird zuerst der Wandel in der Auffassung der Sprache als Abbild der Wirklichkeit aufgezeigt werden. Daran anschliessend wird die dynamische Betrachtung von Wittgenstein vertieft untersucht. Im dritten Unterkapitel wird die Auffassung von Hintikka diskutiert, der entgegen der bisherigen Forschung bei Wittgenstein ein Festhalten an der Abbildfunktion der Sprache sieht.

-
- 127) Vgl. z.B. NL III, Bd. 1, S. 197
Der Vergleich von Sprache und Wirklichkeit ähnelt dem des Netzhautbildes mit dem Gesichtsbild.
- 128) PB III 25-26, Bd. 2, S. 66
Ist es nicht so, dass meine Theorie ganz darin ausgedrückt ist, dass der Sachverhalt, der die Erwartung von p befriedigt, durch den Satz p dargestellt wird? Also nicht durch die Beschreibung eines ganz anderen Ereignisses.
Ich möchte sagen, wenn es nur die äussere Verbindung gäbe, so liesse sich gar keine Verbindung beschreiben, denn wir beschreiben die äussere Verbindung nur mit Hilfe der innern. Wenn diese fehlt, so fehlt der Halt, den wir brauchen, um irgend etwas beschreiben zu können. Wie wir nichts mit den Händen bewegen können, wenn wir nicht mit den Füßen feststehen. [...LR]
Das heisst doch: Einmal kommt der Sprung von Zeichen zum Bezeichneten.
- 129) PG, Teil I, ' 46, Bd. 4, S. 88
[... LR] die Sprache ist nicht etwas, dem eine Struktur gegeben, und das dann der Wirklichkeit aufgepasst wird.
- 130) PG, Teil I, ' 112, Bd. 4, S. 161f, vgl. auch Z 55, Bd. 8, S. 280.
- 131) BPP I 38, Bd. 7, S. 16
Das Grundübel der Russelschen Logik sowie auch der meinen in der L.Ph.Abh. ist, dass, was ein Satz ist, mit ein paar gemeinplätzigem Beispielen illustriert, und dann als allgemein verstanden vorausgesetzt wird.
- 132) Vgl. Pitcher (1979) S. 151f
Dass unsere Sprache, dass gewisse Ausdrucksweisen Bilder enthalten, gehört zum Wichtigsten, woran Wittgenstein denkt, wenn er von der Sprache redet, als wäre sie als Hauptschuldige für philosophische Verwirrung verantwortlich. [... LR]
Bilder machen uns also nur dann Schwierigkeiten, wenn man sie falsch anwendet. Falsche Anwendung eines Bildes kommt vor allem davon, dass man es zu ernst nimmt, dass man das Modell, die Analogie überdehnt.

2.1.2.2.1. Die Abbildtheorie

Zuerst soll hier untersucht werden, wie sich Wittgenstein in seinem Frühwerk die Abbildfunktion der Sprache vorgestellt hat und wie sich seine zunehmenden Zweifel hierüber ausdrückten.

Ganz klar war für ihn in der Zeit vor und während dem Tractatus, dass "im Satze etwas mit der Wirklichkeit identisch sein" muss.¹⁾ Der "Satz ist Bild".¹⁾ Mit ihm wird an die Wirklichkeit ein Massstab, ein "Urbild" angelegt.¹⁾ Wie allerdings der Sprung vom Zeichen zum Bezeichneten zu geschehen hat, konnte er nicht darstellen und verzweifelte daran beinahe.¹⁾ Die vorläufige Lösung dieses Problems durch die Einführung des Begriffs der "logischen Form" im Tractatus geschieht durch die folgende Argumentation:¹⁾ Es existieren Tatsachen, von denen wir uns ein Bild machen. Dieses Bild ist ein Modell der Wirklichkeit und hat mit ihr die logische Form gemeinsam. Das logische Bild (der Gedanke) wird durch den sinnvollen Satz ausgedrückt. Die Gesamtheit der Sätze ist die Sprache. Die Sprache setzt sich aus einfachsten Sätzen, Elementarsätzen, zusammen, welche das Bestehen oder Nicht-Bestehen eines Sachverhaltes behaupten.¹⁾

-
- 133) NB, Bd. 1, S. 104 (20.10.1914)
Die Theorie der logischen Abbildung durch die Sprache sagt - ganz allgemein: Damit es möglich ist, dass ein Satz wahr oder falsch sei - dass er mit der Wirklichkeit übereinstimme oder nicht - dazu muss im Satze etwas mit der Wirklichkeit identisch sein.
- 134) NB, Bd. 1, S. 111 (31.10.1914)
Die Darstellungsweise bildet *nicht* ab; nur der Satz ist Bild.
Die Darstellungsweise bestimmt, wie die Wirklichkeit mit dem Bild verglichen werden muss.
Vor allem muss die Elementarsatzform abbilden, alle Abbildung geschieht durch diese.
- 135) NB, Bd. 1, S. 121 (24.11.1914)
Satz und Sachverhalt verhalten sich zueinander wie der Meterstab zur messenden Länge. [... LR]
Im Satze legen wir ein Urbild an die Wirklichkeit an.
- 136) NB, Bd. 1, S. 132 (15.4.1915)
Ich kann eben nicht herausbringen, inwiefern der Satz das Bild des Sachverhaltes ist!
Beinahe bin ich bereit, alle Bemühungen aufzugeben.
- 137) Mit grosser Wahrscheinlichkeit war diese Lösung rund um 1916 durch ihn gefunden worden:
NB, Bd. 1, S. 177 (12.9.1916)
Jetzt wird klar, warum ich dachte, Denken und Sprechen wäre dasselbe. Das Denken nämlich ist eine Art Sprache. Denn der Gedanke ist natürlich *auch* ein logisches Bild des Satzes und somit ebenfalls eine Art Satz.
- 138) TLP 2.1, Bd. 1, S. 14
Wir machen uns Bilder der Tatsachen.
- TLP 2.12, Bd. 1, S. 15
Das Bild ist ein Modell der Wirklichkeit.
- TLP 2.2, Bd. 1, S. 16
Das Bild hat mit dem Abgebildeten die logische Form der Abbildung gemein.
- TLP 2.223, Bd. 1, S. 17
Um zu erkennen, ob das Bild wahr oder falsch ist, müssen wir es mit der Wirklichkeit vergleichen.
- TLP 3, Bd. 1, S. 17
Das logische Bild der Tatsachen ist der Gedanke.
- TLP 4, Bd. 1, S. 25
Der Gedanke ist der sinnvolle Satz.
- TLP 4.01, Bd. 1, S. 26
Der Satz ist ein Bild der Wirklichkeit.
- TLP 4.001, Bd. 1, S. 25
Die Gesamtheit der Sätze ist die Sprache.
- TLP 4.1, Bd. 1, S. 32

Soweit Wittgensteins 'klassische' Herleitung. Noch in seiner Auseinandersetzung mit dem Wiener Kreis bestand Wittgenstein auf der "Bildhaftigkeit" der Sprache:¹⁾

WWK Anhang B, Bd. 3, S. 236

Die Möglichkeit aller Verständigung und Mitteilung beruht auf der Bildhaftigkeit unserer Sprache.

Wenig später jedoch wurde in der 'Philosophischen Grammatik' das Pochen auf die "Übereinstimmung der Form" zwischen Satzbau und Wirklichkeit in Zweifel gezogen. Noch immer wurde zwar eine Grenzlinie zwischen Realität und Sprache gezogen, allerdings sah Wittgenstein die Realität als in der Sprache - zumindest potentiell - enthalten an. Der Übergang von der Sprache zur Realität schien aus dieser Perspektive "legitim".¹⁾

Doch schon zwei Jahre später, im Blauen Buch, wurde die Auffassung einer aussersprachlichen Wirklichkeit aufgegeben. Nicht mehr Übereinstimmung mit der Wirklichkeit, sondern 'Setzung' durch Gesprächspartner war der Grund für Sinn und Bedeutung.

BB blau, Bd. 5, S. 52

Ein Wort hat die Bedeutung, die jemand ihm gegeben hat.

Die Bild-Analogie wurde zunehmend als der "schlimmste Feind unseres Verständnisses" hingestellt,¹⁾ denn dadurch wird das 'Spiel', welches gespielt wird, ausser acht gelassen. Es wird z.B. mit einem assertorischen Satz nicht einfach nur eine Tatsache beschrieben, ein Bild gezeichnet, sondern es wird etwas damit behauptet. Die Tendenz, den Indikativ als "privilegierte"¹⁾ Form anzusehen und alle anderen Formen wie Fragen und Befehle auf sie zu reduzieren, erzeugt die Vorstellung einer primären Wirklichkeit, welche man objektiv abbilden kann. Und diese Vorstellung liegt unserer herkömmlichen Auffassung der Sprache zugrunde. Solange vergessen bzw. nicht beachtet wird, dass mit einem assertorischen Satz eine Behauptung - die akzeptiert oder infrage gestellt werden kann - gemacht wird, solange bleibt man auch von der Vorstellung der rein abbildenden Sprache gefangen.

RFM Teil I Anhang III ' 2, Bd. 6, S. 116

Die grosse Mehrzahl der Sätze, die wir aussprechen, schreiben und lesen, sind Behauptungssätze.

Und - sagst du - diese Sätze sind wahr oder falsch. Oder, wie ich auch sagen könnte, mit ihnen wird das Spiel der Wahrheitsfunktionen gespielt. Denn die Behauptung ist nicht etwas, was zu dem Satz hinzutritt, sondern ein

Der Satz stellt das Bestehen und Nichtbestehen der Sachverhalte dar.

TLP 4.2.1, Bd. 1, S. 38

Der einfachste Satz, der Elementarsatz, behauptet das Bestehen eines Sachverhaltes.

139) WWK Anhang B, Bd. 3, S. 235f

Die *Sprache* ist die Methode, unsere Gedanken sinnlich wahrnehmbar darzustellen. [... LR] Die Sprache muss so weit reichen wie unsere Gedanken. Sie muss also nicht nur die wirklichen Tatsachen darstellen können, sondern auch die möglichen.

Mittels der Sprache verständigen wir uns. Das ist aber nur dann möglich, wenn wir den Sinn eines Satzes verstehen, ohne dass er uns erklärt wird. Müsste uns der Sinn einer Zeichenverbindung jedesmal erklärt werden, so könnten wir keinen neuen Gedanken

ausdrücken. Die Sprache muss imstande sein, mit alten Zeichen einen neuen Sinn mitzuteilen. [... LR] Der Satz *beschreibt* den Sachverhalt, und die Beschreibung besteht eben darin, dass wir im Satzzeichen die Form der Wirklichkeit nachzeichnen. [... LR] Die Möglichkeit aller Verständigung und Mitteilung beruht auf der Bildhaftigkeit unserer Sprache.

140) PG, Teil I, ' 105, Bd. 4, S. 154

Was es macht, dass man meint, der Gedanke, der gedachte Satz, enthalte die Realität, ist, dass man bereit ist von ihm zur Realität überzugehen und diesen Übergang als etwas bereits in ihm potentiell enthaltenes empfindet (wenn man nämlich darüber nachdenkt), denn wir sagen: "dieses Wort *meinte ihn*". Wir empfinden diesen Übergang so legitim, wie den erlaubten Zug eines Spiels.

141) BPP I-498, Bd. 7, S. 101

Der schlimmste Feind unseres Verständnisses ist hier die Idee, das Bild, eines 'Sinnes' dessen, was wir reden, in unserm Geiste.

142) Stenius (1967), S. 255

There is a well-known tendency to regard the indicative as a privileged mood, and thus to try to reduce all other moods to the indicative.

wesentlicher Zug des Spiels, das wir mit ihm spielen. Etwa vergleichbar dem Charakteristikum des Schachspiels, dass es ein Gewinnen und Verlieren dabei gibt, und dass der gewinnt, der dem Andern den König nimmt. Freilich, es könnte ein dem Schach in gewissem Sinne sehr verwandtes Spiel geben, das darin besteht, dass man die Schachzüge macht, aber ohne dass es dabei ein Gewinnen und Verlieren gibt, oder die Bedingungen des Gewinnens sind andere.

Und hier liesse sich anfügen: Nur ist ein solches Spiel dann eben nicht mehr 'Schach' zu nennen! Eine Sprache, in der Feststellungen so hingestellt werden, dass sie ihres behauptenden Charakters beraubt sind, ist nicht mehr unsere Alltagssprache.¹⁾ Die von Wittgenstein bekämpfte metaphysische Philosophie erhebt den Anspruch, die Wirklichkeit 'an sich' aufzuzeichnen und rekuriert nicht auf die Situation der Äusserung von assertorischen Sätzen. So aus dem Zusammenhang gerissen, kann deren Sinn und Wirklichkeitsbezug nicht eingeholt werden.

Es ist hier darauf hinzuweisen, dass aus diesem Grunde Wittgensteins Philosophie nicht als 'Metaphysik', d.h. als Beschäftigung mit der Welt und ihren Prinzipien, verstanden werden darf. Er wollte nicht Aussagen über 'die Welt' machen. Sondern er betrieb 'Transzendentalphilosophie', d.h. er untersuchte unser Wissen (d.h. das mittels unserer Sprache ausgedrückte Wissen) von der Welt. Seine Philosophie betrifft nicht 'Die Welt als Spiel', sondern 'Unser Wissen und unsere Sprache von der Welt als Spiel'. Eine Wirklichkeit, über welche generelle Aussagen gemacht werden können, war für ihn nicht einfach 'gegeben', sondern die Wirklichkeit wird immer erst in der Sprache konstituiert. Diese 'Anti-Metaphysik' Wittgensteins führt dazu, dass in der vorliegenden Untersuchung seine Herangehensweise nicht direkt auf die Objekt-Ebene 'Gegengeschäfte' übertragen werden kann. Die Objekt-Ebene 'Gegengeschäfte' wird zwar mittels eines seiner Sprachspiel-Betrachtungsweise analogen Rasters analysiert.¹⁾ (Im Grunde genommen wird da mittels Aufzeigen der Verwendungen des Wortes 'Gegengeschäft' das 'Objekt' Gegengeschäft überhaupt erst konstruiert). Doch die eigentliche Übertragung seiner Herangehensweise, seiner 'Methode der Sprachspiel-Betrachtung', geschieht auf der Meta-Ebene 'Gegengeschäfts-Wissen'.¹⁾

Die Frage nach dem Zusammenhang, nach der Situation, in welcher assertorische Sätze geäussert werden, wird eingehend im Kapitel 2.2.1 zum Spiel-Feld der Sprach-Spieler diskutiert werden. Hier muss zuerst noch eine anderer Aspekt der Wittgensteinschen Sichtweise untersucht werden: Die Berücksichtigung der zeitlichen Dimension.

2.1.2.2.2. Der 'Film': Die zeitliche Dimension

Nimmt man die assertorischen Sätze nicht als Bilder einer gegebenen Wirklichkeit, sondern als eine Serie von aufgestellten Behauptungen, so ist klar, dass das darin geäusserte Wissen kein starres ist, sondern sich immer neu konstituiert. Zwar wurde die Berücksichtigung der zeitlichen Dimension durch Wittgenstein selten klar herausgearbeitet. In der Entwicklung des Gesamtwerkes lassen sich jedoch einige Zitate finden, welche diese Interpretation stützen.

Schon in den 'Philosophischen Bemerkungen' wird festgehalten, dass die "Sprache zeitlich abläuft", und es wird an derselben Stelle auch von einem "Film" gesprochen.¹⁾ Zwar wurde von

143) Der in Diskussionen oft zu einer Behauptung geäusserte Satz 'Wenn ich das 'mal so in den Raum stellen darf' ist genau Ausdruck dieser Untergrabung der eigentlichen Spielregeln - und solche Untergrabungen finden sich in der Philosophie viele.

144) Vgl. Kapitel 3.2.

145) Vgl. Kapitel 3.3.

146) PB VII 69, Bd. 2, S. 98
[... LR] die Sprache zeitlich abläuft. [... LR]
Ich meine: Was ich Zeichen nenne, muss das sein, was man in der Grammatik Zeichen nennt; etwas auf dem Filme, nicht auf der Leinwand.

Wittgenstein auch hier noch die Abbildfunktion betont,¹⁾ doch war in dieser des zeitlichen Ablaufs bewussten Analogie schon der spätere Ansatz vorhanden.

Ab den 'Philosophischen Untersuchungen' ist die Sprache als ein räumliches und zeitliches Phänomen dargestellt. Mit 'Phänomen' ist auch umschrieben, dass der Begriff unscharfe Ränder kriegte. Die Sprache 'an sich' existierte für Wittgenstein fortan genauso wenig wie eine Wirklichkeit 'an sich'. Sie konstituiert sich in immer neuen Artikulationen der verschiedensten Art:

PI I-108, Bd. 1, S. 298

Wir erkennen, dass, was wir "Satz", "Sprache", nennen, nicht die formelle Einheit ist, die ich mir vorstellte, sondern die Familie mehr oder weniger mit einander verwandter Gebilde. - [... LR] Das Vorurteil der Kristallreinheit kann nur so beseitigt werden, dass wir unsere ganze Betrachtung drehen. (Man könnte sagen: Die Betrachtung muss gedreht werden, aber um unser eigentliches Bedürfnis als Angelpunkt.) [... LR] Wir reden von dem räumlichen und zeitlichen Phänomen der Sprache; nicht von einem unräumlichen und unzeitlichen Uding.

Damit war die rein abbildende Statik einer objektiven Wirklichkeits-Wiedergabe durchbrochen. Sprache hatte ab diesem Zeitpunkt immer ihre Umgebung. Sie wurde an einem bestimmten Ort zu einer bestimmten Zeit von tätigen Menschen artikuliert. Wuchterl bringt es auf den Punkt: "Wenn die Sprache nur abbildet, so leistet sie in ihrer Statik nichts."¹⁾ Nur basierend auf einer dynamischen Auffassung der Sprache lässt sich auch die Entstehung und Veränderung von Bedeutungen darstellen, denn "die Wörter haben eben nur im Fluss des Lebens Bedeutung."¹⁾ Die Änderungen des Sprachspiels "mit der Zeit"¹⁾ sind für die hier vertretene Auffassung einer dynamischen Wirklichkeitskonstitution innerhalb von Sprachspielen enorm wichtig. Nur so kann die Veränderung der jeweils gültigen und akzeptierten 'Sicht der Wirklichkeit' erklärt werden. Nur indem wir uns vom 'Bild' einer bestehenden Wirklichkeit verabschieden und stattdessen die wie im Film aneinandergereihten Bilder (wenn es denn welche sind) bzw. Behauptungen als punktuelle Ausschnitte einer artikulierten Wirklichkeit verstehen, sind - auch grundlegende - Veränderungen unseres Wissens diesem nicht konträr, sondern inhärent. Erst mit einer solchen dynamischen Auffassung, welche die zeitliche Dimension berücksichtigt, erscheint das folgende Zitat aus Wittgensteins letzter Schrift sinnvoll:

OC 63ff, Bd. 8, S. 132

Stellen wir uns die Tatsachen anders vor als sie sind, so verlieren gewisse Sprachspiele an Wichtigkeit, andere werden wichtig. Und so ändert sich, und zwar ganz allmählich, der Gebrauch des Vokabulars der Sprache. [... LR]

Wenn sich die Sprachspiele ändern, ändern sich die Begriffe, und mit den Begriffen die Bedeutungen der Wörter.

147) PB VII 70, Bd. 2, S. 98

Wir befinden uns mit unserer Sprache sozusagen nicht im Bereich des projizierten Bildes, sondern im Bereich des Films. Und wenn ich zu dem Vorgang auf der Leinwand Musik machen will, muss das, was sie hervorruft, sich wieder in der Sphäre des Films abspielen.

148) Wuchterl (1969) S. 124, vgl. auch der Hinweis auf mathematische Quellen für die Dynamisierung von Wittgensteins Philosophie:

Wuchterl (1969) S. 9

Die Hinwendung zur Alltagssprache ist gewiss das leicht erkennbare Merkmal des Umschwungs und der Einleitung der Spätphilosophie. Aber der dort verwendete Begriff des Sprachspiels weist auf mathematische Quellen. So steckt gewissermassen im Hintergrund der Entwicklung vom "Traktat" zu den "Philosophischen Untersuchungen" der Übergang von einer statischen Eidos-Mathematik zur konstruktiven Mathematik im weitesten Sinne.

149) BPP II-687, Bd. 7, S. 334.

150) OC 256, Bd. 8, S. 170.

2.1.2.2.3. Auseinandersetzung mit Hintikka

Bevor die Auseinandersetzung mit Hintikka, dem derzeit wohl profiliertesten Wittgenstein- bzw. Sprachspiel-Interpreten, dargestellt werden kann, sollen die bisher zur Loslösung von der Abbildtheorie gefundenen Punkte zusammengefasst werden:

1. Worte beziehen sich nicht abbildend auf die Wirklichkeit, sondern erhalten ihre Bedeutung durch (von den Gesprächspartnern im gemeinsam gespielten Sprachspiel gegenseitig akzeptierte) Setzung.
2. Assertorische Sätze sind nicht als ein Bild einer an sich bestehenden Wirklichkeit zu sehen, sondern als funktionale Züge im Spiel des Behauptens.
3. Unsere Wirklichkeitsauffassung konstituiert sich in immer neuen Aussagen über die Wirklichkeit, welche sich zeitlich folgen und in dieser Abfolge auch an Gewicht gewinnen oder wieder verlieren.

Zumindest die Punkte eins und zwei entsprechen dem, was Hintikka unter Bezug auf Fogelin, Strawson, Stegmüller und Dummett die "eingebürgerte Auffassung" nennt. Diese Auffassung beschreibt er so, dass Wittgenstein in seiner Spätphilosophie jeglichen Versuch unterlässt, "zu zeigen, inwieweit die Sprache unmittelbar mit der Wirklichkeit verknüpft ist. Nach dieser (angeblich Wittgensteinschen) Vorstellung kommt es nicht auf irgendwelche 'vertikalen' Verbindungen an, durch die unsere Wörter mit Gegenständen und unsere Sätze mit Tatsachen verknüpft würden, sondern auf 'horizontale' Verbindungen zwischen verschiedenen Zügen im Rahmen unserer Sprachspiele. [...LR] Dieser Interpretation zufolge wären Behauptbarkeits- oder Rechtfertigungsbedingungen ein mögliches Wittgensteinsches Gegenstück zu Wahrheitsbedingungen. Bei dieser Variante der hier untersuchten These wäre eine Aussage nicht dann berechtigt, wenn ihr eine Tatsache entspricht, sondern dann, wenn ihre Behauptung durch ihre Rolle in unseren sprachbezogenen Tätigkeiten - letzten Endes also durch ihre Rolle in unserem Leben - gerechtfertigt ist."¹⁾ Es ist hier klar zu sehen, dass für Hintikka eine sprachunabhängige Wirklichkeit existiert, auf die sprachlich Bezug genommen wird.

Von dieser Vorstellung einer sprachunabhängigen Wirklichkeit kann er sich in keiner Weise lösen. Zwar sieht auch er, dass für Wittgenstein die Semantik "unausdrückbar" ist,¹⁾ doch nach seiner Ansicht ist der späte Wittgenstein weit davon entfernt, "die vertikalen Verbindungen zwischen Sprache und Wirklichkeit abzuschaffen". Gerade die Sprachspiele haben für ihn demzufolge als "wichtigste (wenn auch nicht [... LR] einzige) Funktion", solche Verbindungen zu erfüllen.¹⁾ Er kommt zum Schluss: "Anstatt die deskriptive Bedeutung zu eliminieren oder in eine untergeordnete Stellung zu verbannen, fasst Wittgenstein die Sprachspiele als für die deskriptive Bedeutung konstitutiv auf."¹⁾

Den Hauptgrund für die seines Erachtens falsche 'eingebürgerte' Auffassung sieht Hintikka bei Wittgenstein selber: Bei der Einführung der Sprachspiel-Betrachtung hat es eine Vermengung von zwei Zielen gegeben. Wittgenstein wollte damit "zwei völlig verschiedene (wenn auch miteinander vereinbare) Ideen ins Licht zu rücken. Einerseits benutzt er den Ausdruck ['Sprachspiel', LR], um die Rolle zu betonen, die die regelgeleiteten menschlichen Tätigkeiten bei der Herstellung der grundlegenden Darstellungsbeziehungen zwischen Sprache und Realität

151) Hintikka (1990) S. 273.

152) Hintikka (1990) S. 276
Warum tritt Wittgenstein nicht aus der Reserve heraus und sagt ausdrücklich, dass es die Sprachspiele sind, die die Verbindung zwischen Sprache und Welt herstellen?
Die Antwort ist, dass sich dies nach seiner Auffassung nicht sagen lässt. [...LR] In Wittgensteins Spätphilosophie ist die *Semantik ebenso unausdrückbar* wie in seiner Frühphilosophie.

153) Hintikka (1990) S. 274.

154) Hintikka (1990) S. 284.

spielen. Andererseits dient der Ausdruck in Wittgensteins Schriften dazu, die Tatsache herauszustellen, dass die Sprache nicht nur deskriptiv, sondern darüber hinaus in vielen verschiedenen Weisen benutzt werden kann."¹⁾ Auf den zweiten Punkt wird durch Hintikka nicht eingegangen. Und aus dieser Missachtung scheint seine Falscheinschätzung von Wittgensteins Absicht zu resultieren: Die rein deskriptiven (und von der Äusserungssituation unabhängigen) Sprachspiele geraten bei Wittgenstein nicht einfach in den Hintergrund bzw. werden weniger wichtig als die verschiedenen anderen Arten der Sprachverwendung. Wittgenstein betont vielmehr bei diesen (wie bei den anderen Sprachspielen auch) ihren aktiven Charakter: Es geht nicht um objektive Feststellungen, sondern um Behauptungen, welche immer subjektiv (möglicherweise intersubjektiv akzeptiert), sind. Verliert man diesen Unterschied aus den Augen, so ist es ein leichtes, wie Hintikka es tut, die Sprachspiel-Betrachtung als aus der Untersuchung der Verifikationsspiele abgeleitet zu sehen.¹⁾ Von da aus ist es nur ein kleiner Schritt zur Behauptung, dass der Wandel in seiner Philosophie "gar keine Auswirkungen haben sollte auf Wittgensteins Bildkonzeption",¹⁾ dass "Wittgenstein die Bildkonzeption eigentlich niemals völlig aufgibt".¹⁾

Hintikka behauptet ohne jegliche Quellen-Angabe, dass die Übereinstimmung von Sprache und Wirklichkeit "im Grunde nichts anderes ist als eine Bildbeziehung".¹⁾ Immer wieder hält er an den "projektiven"¹⁾ Beziehungen fest.

Hintikka macht sehr wichtige Bemerkungen, wie z.B. dass Wittgenstein 'Gebrauch' nicht als "gebräuchlich", sondern als "Werkzeug" auffasste,¹⁾ oder dass in der Wittgenstein-Forschung zu oft auf dem "Irrtum der verbalen Sprachspiele"¹⁾ abgestellt wird. Dies sind Punkte, welche in den folgenden Kapiteln bestätigt werden. Genauso auch die folgende Aussage:

Hintikka (1990) S. 304

Mit der Welt ist die Sprache letztlich nicht durch Namensrelationen verbunden, sondern durch Sprachspiele. Diese Sprachspiele überlassen die Symbole unserer Sprache nicht unbeaufsichtigt und nur durch ihre eigenen Gesetze geregelt sich selbst, denn erst durch das verwendete Sprachspiel wird zunächst bestimmt, was das Symbol, das in verschiedenen Situationen zur Darstellung eines Gegenstands oder eines Phänomens gebraucht wird, eigentlich ist. [... LR] Mit anderen Worten, sogar die Identität der Symbole unserer Sprache ist durch die Sprachspiele konstituiert. In diesem Sinne existieren die Symbole nicht unabhängig von den Sprachspielen.

155) Hintikka (1990) S. 283.

156) Hintikka (1990) S. 290
Wittgensteins Ausführungen erhalten jedoch kaum etwas, was gegen die Idee spricht, dass der Sinn eines Satzes durch seine Verifikationsverfahren aufgezeigt wird, wofern es überhaupt sinnvoll ist, von seiner Verifikation zu reden. Wir müssen nur bedenken, dass Verifikationsspiele für den späten Wittgenstein bloss eine kleine Untermenge aller Sprachspiele bilden, die unseren Sätzen ihre Bedeutung verleihen. Doch historisch gesprochen scheint es sich so zu verhalten, dass die ganze Sprachspielkonzeption auf eine Verallgemeinerung der Verifikations- und Falsifikationssprachspiele zurückgeht.

157) Hintikka (1990) S. 291.

158) Hintikka (1990) S. 293.

159) Hintikka (1990) S. 299.

160) Hintikka (1990) S. 300
Das Bild ist nicht mehr der Satz als syntaktische (formale) Entität. Wenn das "Bild" seinen Zweck erfüllen soll, müssen die durch den Gebrauch konstituierten "projektiven Beziehungen" ebenfalls in das "Bild" einbezogen werden; und das kennzeichnet einen wichtigen Unterschied zwischen dem *Tractatus* und Wittgensteins späterer Auffassung.

161) Hintikka (1990) S. 279.

162) Hintikka (1990) S. 280.

Dies ist richtig. Doch Hintikkas Interpretation 'krankt' am Festhalten an einer sprachunabhängigen Realität, wofür es in Wittgensteins Spätschriften keinen Hinweis gibt.

2.1.2.3. Hinwendung zur Alltagssprache

Hält man sich die im letzten Kapitel aufgelisteten drei Punkte vor Augen - 1. 'Setzung' der Bedeutungen. 2. Nicht wertfreie und objektive Abbildung, sondern Behauptung. 3. Dynamische Konstitution von Weltbildern - so ist leicht ableitbar, weshalb sich Wittgenstein in seinem Spätwerk zur Alltagssprache hingewendet hat: In ihr werden in gemeinsam gespielten Sprachspielen Bedeutungen im Gebrauch 'gesetzt', in ihr werden in spezifischen Situationen Behauptungen gemacht. Und in ihrer zeitlichen Abfolge wird die Fülle der Behauptungen getätigt, welche unser Weltbild ausmachen.

Daneben gibt Wittgenstein noch einen weiteren Grund an, weshalb die Philosophie nicht eine ideale Sprache (des Tractatus) zu konstruieren habe, sondern sich der Alltagssprache zuwenden soll:

PG, Teil I, ' 71, Bd. 4, S. 114

[... LR] die Aufgabe der Philosophie ist nicht, eine neue, ideale Sprache zu schaffen, sondern den Sprachgebrauch unserer Sprache - der bestehenden - zu klären. Ihr Zweck ist es, besondere Missverständnisse zu beseitigen; nicht, etwa, ein eigentliches Verständnis erst zu schaffen.

Im alltäglichen Gebrauch der Sprache ist das Verständnis immer schon da. Wenn die Sprache jedoch 'leerläuft', kommen die Missverständnisse auf.

2.1.2.3.1. Keine Idealsprache

Gegenüber einer Idealsprache ist die Alltagssprache vage. Und diese Vagheit wird allgemein als Mangel angesehen. Gegen diese Sicht wehrte sich Wittgenstein aus zwei Gründen. Erstens betonte er schon im 'Blauen Buch', dass die gewöhnliche Sprache, da nicht verbesserbar, "völlig in Ordnung" ist.¹⁾ Zweitens war für ihn spätestens ab den 'Philosophischen Untersuchungen' klar, dass der Sinn (eines Satzes) nicht von einer ausgeräumten Vagheit abhängen kann. Auch in der Vagheit der Alltagssprache gibt es Sinn und "vollkommene Ordnung".¹⁾

Die Loslösung von der Idealsprache bzw. von einem (der Mathematik analogen) Ideal der Genauigkeit vollzog sich jedoch nur schrittweise. Zuerst wurde in den 'Philosophischen Untersuchungen' das eine - einzige - Ideal verabschiedet:

PI I-88, Bd. 1, S. 291

Ein Ideal der Genauigkeit ist nicht vorgesehen; wir wissen nicht, was wir uns darunter vorstellen sollen - es sei denn, du selbst setzt fest, was so genannt werden soll. Aber es wird dir schwer werden, so eine Festsetzung zu treffen; eine, die dich befriedigt.

163) BB blau, Bd. 5, S. 52

Es ist falsch zu sagen, dass wir in der Philosophie eine Idealsprache im Gegensatz zu unserer gewöhnlichen Sprache betrachten. Denn das erweckt den Anschein, dass wir denken, wir könnten die gewöhnliche Sprache verbessern. Aber die gewöhnliche Sprache ist völlig in Ordnung. Wenn wir "Idealsprachen" konstruieren, dann nicht, um die gewöhnliche Sprache durch sie zu ersetzen; unser Zweck ist vielmehr, jemandes Verlegenheit zu beseitigen, die dadurch entstand, dass er dachte, er habe den genauen Gebrauch eines gewöhnlichen Wortes begriffen.

164) PI I-98, Bd. 1, S. 295

Einerseits ist klar, dass jeder Satz unserer Sprache 'in Ordnung ist, wie er ist'. D.h., dass wir nicht ein Ideal *anstreben*: Als hätten unsere gewöhnlichen, vagen Sätze noch keinen ganz untadelhaften Sinn und eine vollkommene Sprache wäre von uns erst zu konstruieren. - Andererseits scheint es klar: Wo Sinn ist, muss vollkommene Ordnung sein. - Also muss die vollkommene Ordnung auch im vagsten Satze stecken.

Danach wurde der Philosophie zwar vorerst noch zugestanden, "sich einen Gebrauch des Wortes zurecht zu legen, der gleichsam eine konsequentere Durchführung gewisser Züge des gewöhnlichen Gebrauchs darstellt."¹⁾ Doch am Schluss war klar, dass diese Versuche scheitern müssen:

MSS 137-138, 830, Bd. 7, S. 456

Die Philosophen legen sich für manches Wort eine ideale Verwendung zurecht, die dann aber nichts taugt.

Wittgenstein kam zunehmend von der Propagierung einer Idealsprache weg hin zu einem geradezu "ästhetizistischen Interesse am 'einmaligen' Fall, an einer Singularität, die nicht zuletzt durch die je verschiedene Stellung des Subjekts zum gesamten Netz der Sprache bestimmt ist".¹⁾ Dieses Interesse am einmaligen Fall gründet in der Einsicht, dass es "eben viel mehr Sprachspiele" gibt, als welche durch eine Idealsprache gespielt werden könnten.¹⁾ In diesem Sinn kann sogar die gesamte Sprachspiel-Betrachtung als Gegenstück zur Idee einer Idealsprache gesehen werden.¹⁾ Die Alltagssprache ist als gegeben hinzunehmen und bedarf - im Gegensatz zu einer Idealsprache - weder der Begründung noch der Rechtfertigung.

PI II, xi, Bd. 1, S. 529f

Es ist vielmehr das alltägliche Sprachspiel hinzunehmen, und falsche Darstellungen sind als dies zu kennzeichnen. Das primitive Sprachspiel, das dem Kind beigebracht wird, bedarf keiner Rechtfertigung; die Versuche der Rechtfertigung bedürfen der Zurückweisung.

2.1.2.3.2. Die Alltagssprache

Zabeeh nennt vier Gründe, weswegen Wittgenstein auf die Alltagssprache rekurriert:

1. Zur Darstellung der "multiplicity" der natürlichen Sprachspiele im Gegensatz zu einer allein auf die deskriptive Funktion reduzierten idealen Sprache.
2. Als Angriff auf die Idee einer besseren und perfekteren Idealsprache.
3. Zur Darstellung philosophischer Verirrungen aufgrund der Verwechslung verschiedener Sprachspiele.
4. Als Attacke auf den unreflektierten Gebrauch von Konzeptionen, welche von ihrer eigenen Umgebung abstrahieren.¹⁾

165) BPP I-52, Bd. 7, S. 19.

166) Zimmermann (1980) S. 57.

167) BPP I-920, Bd. 7, S. 169
Es gibt eben viel mehr Sprachspiele, als Carnap und Andere sich träumen lassen.

168) Vgl. Wuchterl (1969) S. 119
Den Begriff des Sprachspiels entwickelt Wittgenstein ursprünglich als Gegenbegriff zur Idee einer Idealsprache.

In diesem Sinne ist auch Tugendhat zu widersprechen, der genau das Aufzeigen des Nuancenreichtums nicht als Sinn des Rekurses auf die Idealsprache sehen will:

Tugendhat (1976) S. 386f

Der Rekurs von Wittgenstein und anderen, auch von Strawson, auf die gewöhnliche Sprache hat nicht den Sinn gehabt, den semantischen Nuancenreichtum der Umgangssprache zur Geltung zu bringen, ein Unternehmen, dem mit Recht entgegengehalten werden konnte, dass es von der empiristischen Sprachwissenschaft besser durchgeführt werden könnte. [... LR] Der Rückgang auf die natürliche Sprache steht nicht der Idee einer Idealsprache an und für sich entgegen, sondern nur der Idee einer in den luftleeren Raum gebauten Idealsprache.

169) Vgl. Zabeeh (1971) S. 351ff.

Schon im Tractatus hob Wittgenstein hervor, dass die Umgangssprache "ein Teil des menschlichen Organismus und nicht weniger kompliziert als dieser"¹⁾ ist. Zwar wehrte er sich in den Philosophischen Bemerkungen noch dagegen, dass (insbesondere durch die Logik) nicht die "Naturgeschichte des Gebrauchs eines Wortes"¹⁾ aufzuzeigen ist, doch zunehmend entfernte er sich vom Ideal einer durch und durch exakten und wohldefinierten Sprache.

In der Auseinandersetzung mit dem Wiener Kreis - einem Zeitpunkt, da die Sprache durchaus noch als Instrument zur Abbildung bzw. 'Symbolisierung' der Wirklichkeit angesehen wurde - war die Alltags-Sprache "schon vollkommen in Ordnung, wenn man sich nur im klaren darüber ist, was sie symbolisiert."¹⁾ Später wurde in der Philosophischen Grammatik klargestellt, dass Skrupel an unserer Alltagssprache ungerechtfertigt sind: "Über unsere Sprache sind nicht mehr Skrupel gerechtfertigt, als ein Schachspieler über das Schachspiel hat, nämlich keine."¹⁾ Immer mehr erkannte Wittgenstein, dass der "gewöhnliche Gebrauch", der einen "gemischten Gebrauch" darstellt, "den gewöhnlichen Umständen angemessen" ist.¹⁾ Deswegen wurden seine Beispiele immer mehr "vom täglichen Sprachgebrauch hergenommen",¹⁾ waren Teile der "Umgangssprache".¹⁾

In den Philosophischen Untersuchungen wurde als Programm formuliert, was schon früher durch Moore¹⁾ begonnen wurde:

PI I-116 / 120 / 124, Bd. 1, S. 300f

Wir führen die Wörter von ihrer metaphysischen, wieder auf ihre alltägliche Verwendung zurück. [... LR]

Wenn ich über Sprache (Wort, Satz etc.) rede, muss ich die Sprache des Alltags reden. Ist diese Sprache etwa zu grob, materiell, für das, was wir sagen wollen? Und wie wird denn eine andere gebildet? [... LR]

Die Philosophie darf den tatsächlichen Gebrauch der Sprache in keiner Weise antasten, sie kann ihn am Ende also nur beschreiben.

Denn sie kann ihn auch nicht begründen.

Sie lässt alles, wie es ist.

In der Alltagssprache werden gegenüber einer idealen Kunstsprache die Worte vager eingesetzt. Diese Vagheit im Gebrauch ist jedoch nicht ein Mangel, sondern unumgebar. Es ist von einem Wort nicht zu erwarten, "dass es eine einheitliche Verwendung habe; es ist vielmehr

170) TLP 4.002, Bd. 1, S. 26.

171) PB II 15, Bd. 2, S. 60.

172) WWK I, Bd. 3, S. 45

Ich glaube, dass wir im Wesen nur eine Sprache haben und das ist die gewöhnliche Sprache. Wir brauchen nicht erst eine neue Sprache zu erfinden oder eine Symbolik zu konstruieren, sondern die Umgangssprache ist bereits *die* Sprache, vorausgesetzt, dass wir sie von den Unklarheiten, die in ihr stecken, befreien. Unsere Sprache ist schon vollkommen in Ordnung, wenn man sich nur im klaren darüber ist, was sie symbolisiert.

173) PG, Teil I, ' 77, Bd. 4, S. 121

(Über unsere Sprache sind nicht mehr Skrupel gerechtfertigt, als ein Schachspieler über das Schachspiel hat, nämlich keine.)

Wir können in der Philosophie auch keine grössere Allgemeinheit erreichen, als in dem, was wir im Leben und in der Wissenschaft sagen. Auch hier (wie in der Mathematik) lassen wir alles, wie es ist.

Wenn ich über Sprache (Wort, Satz, etc.) rede, muss ich die Sprache des Alltags reden.

174) BB blau, Bd. 5, S. 100.

175) RFM Teil V ' 34, Bd. 6, S. 289.

176) RFM Teil V ' 48, Bd. 6, S. 300.

177) Eine differenzierte Auseinandersetzung mit der Parallelen und Unterschieden zu Moore's 'Ordinary Language Philosophy' findet sich bei Feyerabend (1954) S. 1030.

zu erwarten, dass es sie nicht habe".¹⁾ Die philosophischen Irrtümer entstehen dadurch, dass man über die Alltagssprache hinauskommen will.¹⁾

PI I-426, Bd. 1, S. 414

In der wirklichen Verwendung der Ausdrücke machen wir gleichsam Umwege, gehen durch Nebengassen; während wir wohl die gerade breite Strasse vor uns sehen, sie aber freilich nicht benützen können, weil sie permanent gesperrt ist.

Trotz dieser klaren Stellungnahme für die Alltagssprache kann von einer gewissen Skepsis Wittgensteins ihr gegenüber nicht abgesehen werden. Einen klassischen 'Ordinary Language' - Philosophen kann man ihn nicht nennen. Dazu tauchen zu oft Zweifel auf, ob die Alltagssprache denn wirklich 'in Ordnung' ist.¹⁾ Trotzdem muss die Alltagssprache als Basis aller Weiterentwicklung genommen werden:

PI I-494, Bd. 1, S. 431

Der Apparat unserer gewöhnlichen Sprache, unserer Wortsprache, ist vor allem das, was wir "Sprache" nennen; und dann anderes nach seiner Analogie oder Vergleichbarkeit mit ihr.

Dies betrifft sowohl ihre Vagheit wie ihre Vielseitigkeit im Gebrauch, der im nächsten Abschnitt zu analysieren ist.

2.1.2.3.3. Bedeutung = Gebrauch

Die Gleichsetzung von Bedeutung und Gebrauch (bzw. Verwendung / Praxis / Beherrschen einer Technik) bzw. der Satz "Die Bedeutung des Wortes ist das, was die Erklärung der Bedeutung erklärt", gilt als "Grundsatz der [sprach-, LR] analytischen Philosophie".¹⁾

Wie schon weiter oben gezeigt, liegen dieser Gleichsetzung verschiedene Annahmen über den Wirklichkeits-Bezug von Sprachspielen zugrunde: 1. 'Setzung' der Bedeutungen, 2. nicht Abbildung, sondern Behauptung und 3. dynamische Konstitution von Weltbildern.¹⁾ Auch wenn dies verschiedentlich angezweifelt wird,¹⁾ so kann man - unter Berücksichtigung des Textes von Wittgenstein, wie er nun einmal da steht - in dieser Gleichsetzung durchaus eine 'instrumentalistische' Sprachauffassung sehen. Hierzu sind die folgenden Punkte hervorzuheben:

-
- 178) BPP II-194, Bd. 7, S. 255 (Vgl. auch Z 112/113)
Man darf nie vergessen, dass "denken" ein Wort der Alltagssprache ist, so wie auch alle andern psychologischen Bezeichnungen.
Es ist von diesem Wort nicht zu erwarten, dass es eine einheitliche Verwendung habe; es ist vielmehr zu erwarten, dass es sie nicht habe.
- 179) Vgl. auch Hadot (1967) S. 331
Pour les *Investigations philosophiques*, l'erreur de la philosophie consiste à vouloir aller au delà du langage quotidien.
- 180) Hervey (1961) S. 347
Wittgenstein's attitude to ordinary language was by no means uncritical, and that despite certain statements to the contrary he had doubts whether, in fact, ordinary language was 'all right'.
- 181) Tugendhat (1976) S. 198f.
- 182) Vgl. Kap. 2.1.2.2.
- 183) Savigny (1974) S. 73
Die These, dass Gebrauch gleich Bedeutung sei, sagt nun leider über die Ablehnung der Gegenstandstheorie hinaus gar nichts; sie ist so hoffnungslos unbestimmt, dass man zur Charakterisierung von Wittgensteins Sprachphilosophie am besten auf sie verzichtet. Darüber hinaus legt sie eine Interpretation Wittgensteins nahe, die auch an anderen Stellen durch den Text gestützt wird, aber sicherlich falsch ist; dass Wittgenstein eine instrumentalistische Theorie der Sprache vertreten habe.

1. Grundsätzlich ist die Gleichsetzung von Gebrauch und Bedeutung als ein methodisches Instrument aufzufassen. Wittgenstein betonte selbst in einem Gespräch mit Moore, dass er damit eine "Methode" gefunden hatte.¹⁾ Diese Methode zum Erlernen von Bedeutungen¹⁾ wurde ihm in seiner Ausbildung zum Lehrer beigebracht, und er hatte sie selbst im Unterricht kennen und schätzen gelernt:¹⁾

PI II, xi, Bd. 1, S. 550
Lass dich die Bedeutung durch den Gebrauch lehren.
2. Nur durch den Rekurs auf die Wortverwendung in der Alltagssprache kann man entscheiden, ob die Bedeutung passt oder nicht. Nur durch die gleiche Verwendung eines Wortes kann man entscheiden, ob durch einen Gesprächspartner einem Wort die gleiche Bedeutung gegeben wird oder nicht. Anders hat man keine Möglichkeit, unpassende Ausdrucksweisen zu erkennen.¹⁾
3. Wittgensteins eigene Anwendungsbeispiele lassen zwar manchmal Alltäglichkeit vermissen. Trotzdem ist ihr Zweck eindeutig und klar: Worte haben Bedeutung nicht durch einen Bezug auf eine aussersprachliche Wirklichkeit.¹⁾ "Bedeutung kommt einem Wort nur in einem funktionierenden Sprachspiel zu. Sie ist weder eine Vorstellung noch ein Ding neben der Sprache, sondern existiert nur im Vollzug des Spiels."¹⁾ Nur in der An-

-
- 184) Moore (1967) S. 57
He went on to say that, though philosophy had now been "reduced to a matter of skill," yet this skill, like other skills, is very difficult to acquire. [... LR] "a method had been found".
- 185) PI I-560, Bd. 1, S. 449
"Die Bedeutung des Wortes ist das, was die Erklärung der Bedeutung erklärt." D.h.: willst du den Gebrauch des Wortes "Bedeutung" verstehen, so sieh nach, was man "Erklärung der Bedeutung" nennt.
- 186) Der Hinweis findet sich bei Bartley (1993) S. 104, der bei Dottrens, Robert: *The New Education in Austria* (New York, John Day: 1930) S. 58, einem Werk über Schulungsmethoden im Österreich der zwanziger Jahre, als Quelle für Wittgensteins Gleichsetzung die folgende Passage findet: "Man entdeckt die Bedeutung der Operationen, während man ihre Technik erwirbt."
- 187) PI I-339, Bd. 1, S. 387
Eine unpassende Ausdrucksweise ist ein sicheres Mittel, in einer Verwirrung stecken zu bleiben. Sie verriegelt gleichsam den Ausweg aus ihr.
- 188) PI I-40 / 43, Bd. 1, S. 261f
Es ist wichtig, festzustellen, dass das Wort "Bedeutung" sprachwidrig gebraucht wird, wenn man damit das Ding bezeichnet, das dem Wort 'entspricht'. Dies heisst, die Bedeutung eines Namens verwechseln mit dem *Träger* des Namens.

Die Bedeutung eines Wortes ist sein Gebrauch in der Sprache.
Und die *Bedeutung* eines Namens erklärt man manchmal dadurch, dass man auf seinen *Träger* zeigt.
- 189) Wuchterl (1969) S. 112.

wendung,¹⁾ in der Praxis,¹⁾ in der beherrschten Technik der Sprache,¹⁾ haben die Worte Leben:¹⁾

PI I-432, Bd. 1, S. 416

Jedes Zeichen scheint allein tot. Was gibt ihm Leben? - Im Gebrauch lebt es. Hat es da den lebenden Atem in sich? - Oder ist der Gebrauch sein Atem?

Dieses 'Leben' ergibt sich immer erst im Zusammenhang.¹⁾ In diesem stellt sich erst die "Wechselwirkung" zwischen "Thema" und "Sprache" ein,¹⁾ denn erst im Zusammenhang des Gebrauchs "hat der Satz Sinn."¹⁾

4. Nur durch den Rekurs auf den Gebrauch lässt sich auch die Vagheit der Bedeutungen ausmachen. Dies geht bei Wittgenstein von noch relativ einfachen Einsichten, wie z.B. dass eine zweifache Bedeutung gleichbedeutend ist mit einer zweifachen Verwendungsweise,¹⁾ bis hin zur Feststellung, wie wenig feste Regeln zum Gebrauch notwendig sind.

BB blau, Bd. 5, S. 113

Wir sind wie jemand, der denkt, dass Holzstücke, die mehr oder weniger wie Schach- oder Damefiguren geformt sind und auf einem Schachbrett stehen, ein Spiel ausmachen, auch wenn keinerlei Anweisungen bestehen, wie sie gebraucht werden sollen.

Hält man sich vor Augen, wie die Wirklichkeit in der Sprache 'dynamisch' entwickelt wird, so erkennt man hier auch die Wichtigkeit der "Gepflogenheit", die lange Tradition in der Technik der Anwendung der Worte.¹⁾ Sieht man in der überlieferten Gebrauchs-Tradition, "wie die Worte wirklich gebraucht werden",¹⁾ so fällt auf, wie vielschichtig und wie offen die Begriffe sind. Ihre Gleichförmigkeit ist täuschend:

-
- 190) PB II 14, Bd. 2, S. 59
Ein Wort kann nur im Satzverbund Bedeutung haben: das ist, wie wenn man sagen würde, ein Stab ist erst im Gebrauch ein Hebel. Erst die Anwendung macht ihn zum Hebel.
Jede Vorschrift kann als Beschreibung, jede Beschreibung als Vorschrift aufgefasst werden.
- 191) RFM Teil VI ' 41, Bd. 6, S. 344
Nur in der Praxis einer Sprache kann ein Wort Bedeutung haben.
- 192) PI I-199, Bd. 1, S. 344
Einen Satz verstehen, heisst, eine Sprache verstehen. Eine Sprache verstehen, heisst, eine Technik beherrschen.
- 193) Vgl. auch BPP I-65, Bd. 7, S. 21
Was *uns* interessiert ist: Wie wird das Wort "i_c h" in einem *Sprachspiel* verwendet. Denn paradox ist der Satz nur, wenn wir von seiner Verwendung absehen.
- 194) RFM Teil VI ' 13, Bd. 6, S. 315
"Zeig mir, wie ..." heisst: zeig mir, in welchem Zusammenhang du diesen Satz (diesen Maschinenteil) gebrauchst.
- 195) BPP I-436, Bd. 7, S. 91.
- 196) OC 10, Bd. 8, S. 121. Dies wird sehr wichtig werden, wenn in Kapitel 2.2.1 das 'Spielfeld der Sprachspieler' beschrieben wird.
- 197) BPP I-53, Bd. 7, S. 19
"Das Wort 'x' hat zwei Bedeutungen" heisst: es hat zwei Arten der Verwendung.
- 198) RFM Teil VI ' 43, Bd. 6, S. 346
Die Worte "Sprache", "Satz", "Befehl", "Regel", "Rechnung", "Experiment", "einer Regel folgen" beziehen sich auf eine Technik, auf eine Gepflogenheit.
- 199) PG, Teil I, ' 89, Bd. 4, S. 136.

PI I-11, Bd. 1, S. 243

Denk an die Werkzeuge in einem Werkzeugkasten: es ist da ein Hammer, eine Zange, eine Säge, ein Schraubenzieher, ein Massstab, ein Leimtopf, Leim, Nägel und Schrauben. - So verschieden die Funktionen dieser Gegenstände, so verschieden sind die Funktionen der Wörter. (Und es gibt Ähnlichkeiten hier und dort.)

Freilich, was uns verwirrt ist die Gleichförmigkeit ihrer Erscheinung, wenn die Wörter uns gesprochen, oder in der Schrift und im Druck entgegentreten. Denn ihre Verwendung steht nicht so deutlich vor uns. Besonders nicht, wenn wir philosophieren!

Diese Vagheit und Vielschichtigkeit bedeutet gleichzeitig auch eine Verabschiedung vom Ideal einer zu Ende definierten Genauigkeit: "Die Erklärungen haben irgendwo ein Ende."¹⁾ Die Frage nach der Bedeutung, welche auch im gewöhnlichen Gebrauch zumeist gar nicht gestellt wird,¹⁾ löst sich auf in die Fragen nach den möglichen Bedeutungsweisen.

Von Zabeeh wird bestritten, dass bei Wittgenstein die Formel 'Bedeutung = Gebrauch' so eindeutig Geltung hat, wie dies zumeist in der Forschung dargestellt wird.¹⁾ Im vorliegenden Kapitel wurden genügend Zitate aufgeführt, welche - unter Berücksichtigung von Wittgensteins 'Horror' vor endgültigen Festlegungen - klarmachen, dass die Methode des Rekurses auf Verwendungen zur Erklärung von Bedeutungen in seinem Spätwerk in den verschiedensten Facettierungen angewendet wird. Dass es sich um eine Methode handelt, und nicht um eine Gleichsetzung, darf jedoch nicht vernachlässigt werden. Die Sprachspiele 'Erklären' und 'Verwenden' entstammen einer unterschiedlichen Gesprächssituation, und deswegen hat die Erklärung eines Wortes auch (nur) "die Form der Verwendung beziehungsweise der Verwendungsweisen dieses Wortes."¹⁾ Die Stossrichtung der Methode, nämlich theoretische Fragen "so anzugehen, als wären sie praktische",¹⁾ ist jedoch unbezweifelbar.

2.1.2.4. Sinn und Willkür

Als letzte Untersuchung zum Themenkreis 'Sprache / Denken / Welt' soll hier Wittgensteins Darstellung von 'Sinn' und 'Willkürlichkeit' unserer Sprache bzw. unseres Denkens und Wissens untersucht werden.

Die bisherigen Resultate können zu folgender Vorstellung unseres Denkens bzw. Wissens zusammengefasst werden: Unser Wissen besteht aus einem sprachlichen System von zeitlich entstandenen Behauptungen, welches durch die Methode der Anwendung in der Alltagssprache gelernt wird.

Ein System, in dem jeglicher Unsinn und Willkür jederzeit möglich ist? Dieser Frage muss nachgegangen werden. Zuerst wird die Rolle der im Frühwerk dominanten Logik aufgezeigt. Danach wird auf die explizite Verwerfung von 'Unsinn' durch Wittgenstein eingegangen. Als drittes wird das Bild der 'alten Stadt' besprochen, und zuletzt werden Parallelen und Unterschiede zum Pragmatismus herausgearbeitet.

200) PI I-1, Bd. 1, S. 238
Die Erklärungen haben irgendwo ein Ende. - Was ist aber die Bedeutung des Wortes "fünf"? - von einer solchen war hier garnicht die Rede; nur davon, wie das Wort "fünf" gebraucht wird.

201) PI II, ii, Bd. 1, S. 493
Aber führe ich mir denn auch beim gewöhnlichen Gebrauch der Wörter ihre Bedeutung vor?

202) Zabeeh (1971) S. 367f.

203) Vorlesungen 1946/47 S. 41.

204) Schulte (1989) S. 35
Theoretische Fragen so anzugehen als wären sie praktische, das ist einer der Kniffe von Wittgensteins Denken.

Zuerst sollen jedoch die Begriffe 'Sinn' und 'Willkür' in ihrer Verwendung bei Wittgenstein aufgezeigt werden: Im Frühwerk war der Sinn an den einzelnen, einen Gedanken ausdrückenden Satz gekoppelt.¹⁾ Streng nach der Abbildtheorie lag der Sinn in der Übereinstimmung bzw. Nichtübereinstimmung des Satzes "mit den Möglichkeiten des Bestehens und Nichtbestehens der Sachverhalte".¹⁾ Darüber hinaus konnte nicht sinnvoll gesprochen werden: "Wovon man nicht sprechen kann, darüber muss man schweigen."¹⁾ Noch in der Auseinandersetzung mit dem Wiener Kreis wurde der Sinn eines Satzes in der "Art seiner Verifikation" gesucht.¹⁾ An der Wende zum Spätwerk kam aufgrund der Loslösung von der Abbildtheorie die Beachtung der 'Vereinbarung' in den Vordergrund,¹⁾ welche in den 'Philosophischen Untersuchungen' zur Gleichsetzung von klarem Sinn und klarer "Verwendung" führte.¹⁾

PI I-421, Bd. 1, S. 413

Sieh den Satz als Instrument an, und seinen Sinn als seine Verwendung!

Wie für andere Anschauungen auch findet man bei Wittgenstein für seine 'willkürliche' Betrachtung der Grammatik mathematische Quellen. Schon in der Auseinandersetzung mit dem Wiener Kreis liess er eine gewisse Nähe zum Formalismus erkennen.¹⁾ Später hielt er in den 'Bemerkungen über die Grundlagen der Mathematik' fest, dass die Anwendung einer Rechnung "für sich selber sorgen"¹⁾ muss, genauso wie auch die Verwendungsweise eines Satzes im Sprachspiel für sich selber sorgen muss. Die 'willkürliche', d.h. durch ausser-grammatikalische - wie etwa durch logische - Notwendigkeit nicht begründbare Grammatik konnte nicht verbessert werden.

PG, Teil I, ' 68, Bd. 4, S. 111

[... LR] dass, solange wir im Bereich der Wahr-Falsch-Spiele bleiben, eine Änderung der Grammatik uns nur von einem solchen Spiel zu einem andern führen kann, aber nicht von etwas Wahrem zu etwas Falschem. Und wenn wir andererseits aus dem Bereich dieser Spiele heraustreten, so nennen wir es nicht mehr 'Sprache' und 'Grammatik', und zu einem Widerspruch mit der Wirklichkeit kommen wir wieder nicht.

Da nicht aus der Sprache herausgetreten werden kann, ist es auch unmöglich, einen Zweck ausserhalb der Sprache anzugeben. Die Regeln der Grammatik müssen in diesem Sinne grundsätzlich als willkürlich angesehen werden.¹⁾

205) TLP 3.3 / 4, Bd. 1, S. 20 /25

Nur der Satz hat Sinn; nur im Zusammenhange des Satzes hat ein Name Bedeutung.

Der Gedanke ist der sinnvolle Satz.

206) TLP 4.2, Bd. 1, S. 38.

207) TLP 7, Bd. 1, S. 85.

208) WWK Anhang B, Bd. 3, S. 244.

209) PG, Teil I, ' 81, Bd. 4, S. 125

[... LR] sinnlos. Man könnte es auch so ausdrücken: Nichts ist darüber vereinbart worden. [... LR] Denkt man nun aber an ein gewisses System, Sprachspiel mit seiner Anwendung, dann sagt, dass "ich teile Rot" unsinnig ist, vor allem, dass dieser Ausdruck nicht zu dem bestimmten Spiel gehört, zu dem es seinem Ansehen nach zu gehören scheint.

210) PI I-47, Bd. 1, S. 264.

211) WWK III, Bd. 3, S. 103

[... LR], was Weyl wohl meinen kann, wenn er sagt, der Formalist fasse die Axiome der Mathematik wie die Regeln des Schachspiels auf. Ich möchte sagen: Nicht nur die Axiome der Mathematik, sondern alle Syntax ist willkürlich.

212) RFM Teil III ' 4, Bd. 6, S. 146

Die *Anwendung* der Rechnung muss für sich selber sorgen. Und das ist, was am 'Formalismus' richtig ist.

213) Kenny (1974) S. 207

PG, Teil I, ' 133, Bd. 4, S. 184f¹⁾

Warum nenne ich die Regeln des Kochens nicht willkürlich; und warum bin ich versucht, die Regeln der Grammatik willkürlich zu nennen? Weil ich den Begriff 'Kochen' durch den Zweck des Kochens definiert denke, dagegen den Begriff 'Sprache' nicht durch den Zweck der Sprache.

Diese 'Willkürlichkeit' der Grammatik wird, wie sich in den nun folgenden Kapiteln zeigen wird, durch verschiedene Faktoren wie verbotener bzw. auszuschliessender 'Unsinn', geschichtliche Entwicklung und besonders die pragmatische Dimension abgeschwächt. Grundsätzlich gilt es jedoch festzuhalten, dass möglicherweise von einer Sprache in die andere 'gesprungen' werden bzw. das "Bezeichnungssystem" gewählt werden kann, nicht jedoch ist diese Wahl zu rechtfertigen:

BB blau, Bd. 5, S. 105

Eines ist hier jedoch falsch, nämlich der Gedanke, dass ich diese Wahl eines Bezeichnungssystems rechtfertigen kann.

Grundsätzlich ist also die Grammatik genauso willkürlich wie die Wahl der einen Grammatik bzw. Sprache gegenüber einer anderen. In der (willkürlich gewählten) Sprache wird alles abgehandelt.

2.1.2.4.1. Die Rolle der Logik

Wie schon früher dargestellt,¹⁾ wurde in der Entwicklung von Wittgensteins Werk die Rolle der Logik zunehmend von der Grammatik zurückgedrängt. War im Frühwerk noch die (zweiwertige) Logik der Welt "aller Wahr- und Falschheit primär",¹⁾ so wurde der Satz vom ausgeschlossenen Widerspruch zunehmend in seiner Ausschliesslichkeit in Zweifel gezogen.

RFM Teil IV '57, Bd. 6, S. 254f

"Warum soll es in der Mathematik keinen Widerspruch geben dürfen?" - Nun, warum darf es in unsern einfachen Sprachspielen keinen geben? (Da besteht doch gewiss ein Zusammenhang.) Ist das also ein Grundgesetz, das alle denkbaren Sprachspiele beherrscht?

Angenommen ein Widerspruch in einem Befehl z.B. bewirkt Staunen und Unentschlossenheit - und nun sagen wir: das eben ist der Zweck des Widerspruchs in diesem Sprachspiel.

Wittgenstein stellte fest, dass das logische Schliessen nur einen - wenn auch einen wichtigen - Teil der Sprachspiele ausmacht.¹⁾ Er versuchte gar nicht erst, Widerspruchsformen in eine

Doch die Sprache als Ganzes ist kein Werkzeug für einen bestimmten angebbaren Zweck ausserhalb der Sprache, und in diesem Sinne sind ihre Regeln willkürlich.

214) PG, Teil I, ' 133, Bd. 4, S. 184f

Warum nenne ich die Regeln des Kochens nicht willkürlich; und warum bin ich versucht, die Regeln der Grammatik willkürlich zu nennen? Weil ich den Begriff 'Kochen' durch den Zweck des Kochens definiert denke, dagegen den Begriff 'Sprache' nicht durch den Zweck der Sprache. Wer sich beim Kochen nach anderen als den richtigen Regeln richtet kocht schlecht; aber wer sich nach andern Regeln als denen des Schach richtet, spielt ein anderes Spiel; und wer sich nach andern grammatischen Regeln richtet, als etwa den üblichen, spricht darum nichts Falsches, sondern von etwas Anderem.

215) Vgl. Kapitel 2.1.1.2.1.

216) NB, Bd. 1, S. 103 (18.10.1914)

Eine Aussage kann nicht den logischen Bau der Welt betreffen, denn damit eine Aussage überhaupt möglich sei, damit ein Satz SINN haben KANN, muss die Welt schon den logischen Bau haben, den sie eben hat. Die Logik der Welt ist aller Wahr- und Falschheit primär.

217) RFM Teil VII ' 30 / 35, Bd. 6, S. 397 / 401

Das logische Schliessen ist ein Teil eines Sprachspiels. Und zwar folgt, der im Sprachspiel logische Schlüsse ausführt, gewissen Instruktionen, die beim Lernen des Sprachspiels selber gegeben wurden. Die Regeln des logischen Schliessens sind Regeln des *Sprachspiels*.

mehrwertige Logik einzubauen,¹⁾ sondern liess die Logik in ihrem angestammten Gebiet bestehen und wies aber darauf hin, dass dieses Gebiet nicht das Ganze der Sprache betrifft.

MSS 137-138, 525, Bd. 7, S. 418f

Die Aristotelische Logik stempelt den Widerspruch als einen Unsatz, der aus der Sprache auszuschliessen ist. Diese Logik aber behandelt nur ein ganz kleines Gebiet der Logik unsrer Sprache.

Die Logik konnte also nicht über Sinn und Willkür entscheiden. Ihr Gebiet war nicht mehr das ganze Gebiet der Sprache.

2.1.2.4.2. Unsinn und Beulen

Die Logik taugt nicht, um Unsinn zu identifizieren. Das Gebiet der Sprache ist viel weiter, als allein der logische Bereich es ist. erinnert man sich an den Zweck von Wittgensteins Philosophie, nämlich 'Sprach-Feiern' zu verhindern, so sind grundsätzlich zwei Formen von 'Unsinn' bei ihm ausgeschlossen:

1. Durch sein ganzes Werk zieht sich die Ablehnung des Solipsismus. Nicht dass dieser in sich nicht richtig wäre, - er ist sogar unbestreitbar - sondern er ist nicht kommunizierbar. Gerade weil die "Grenzen der Sprache (der Sprache, die allein ich verstehe) die Grenzen meiner Welt bedeuten."¹⁾

Es ist dieses "Anrennen an die Grenze der Sprache", das mit dem Anstossen an das 'Fliegenglas' gleichgesetzt wird, welches Wittgenstein als unsinnig (aber nicht wertlos) kennzeichnen will:

PI I-119, Bd. 1, S. 301

Die Ergebnisse der Philosophie sind die Entdeckung irgendeines schlichten Unsinnns und Beulen, die sich der Verstand beim Anrennen an die Grenze der Sprache geholt hat. Sie, die Beulen, lassen uns den Wert jener Entdeckung erkennen.¹⁾

2. Sprachspiele werden immer in einem spezifischen Umfeld¹⁾ gespielt. Dieses Umfeld gibt ihnen ihre Intention. Die Sprache innerhalb eines Sprachspiels hat immer eine Intention. Diese Intention verleiht dem Sprachspiel seinen Sinn, begründet seine Funktion.

PB III 20, Bd. 2, S. 63

Wenn man das Element der Intention aus der Sprache entfernt, so bricht damit ihre ganze Funktion zusammen.

Es sind die Umstände des Sprachspiels, welche ihm bzw. den darin verwendeten Worten Sinn geben.¹⁾ Grundsätzlich lässt sich sozusagen zu jedem Satz ein Sprachspiel bzw.

218) BPP I-44, Bd. 7, S. 43

Verboten wir aber einen Widerspruch, so schliessen wir Widerspruchsformen aus unserer Sprache aus. Wir beseitigen diese Formen.

219) TLP 5.62, Bd. 1, S. 67

Was der Solipsismus nämlich *meint*, ist ganz richtig, nur lässt es sich nicht *sagen*, sondern, es zeigt sich. Dass die Welt *meine* Welt ist, das zeigt sich darin, dass die Grenzen *der* Sprache (der Sprache, die allein ich verstehe) die Grenzen *meiner* Welt bedeuten.

220) Vgl. Baker / Hacker (1980) S. 231, welche auf die Quelle dieses Bildes des Anrennens in Karl Kraus' Werk 'Beim Wort genommen' hinweisen.

221) Vgl. Kapitel 2.2.1.

222) PE, in: Vortrag über Ethik, S. 91

Warum sollte ich sagen, der "Ausdruck" leite seine Bedeutung von dem dahinter stehenden Gefühl her - und nicht von den Umständen des Sprachspiels, in dem er gebraucht wird?

eine Situation denken, in der er Sinn macht.¹⁾ Dieser Sinn liegt allerdings auch nur im Sprachspiel selbst. Es gibt kein zusätzliches, aussersprachliches Element, welches diesen Sinn bewirken könnte.¹⁾ Sogar in den 'Philosophischen Untersuchungen' wird zwar noch die Möglichkeit diskutiert, Wortverbindungen aufgrund ihrer Sinnlosigkeit aus der Sprache auszuschliessen.¹⁾ Doch liegt vielleicht hier der Grund für die oft buchstäblich an den Haaren herbeigezogenen Beispiele Wittgensteins: Solange sich zu einem Satz ein funktionierendes Sprachspiel denken lässt, ist es ein eben diesem Sprachspiel angemessener und sinnvoller Satz. Oder anders gesagt gilt für Wittgenstein:

BPP I-370, Bd. 7, S. 79
Wenn du ihm Sinn gibst, hat es Sinn.

Doch es bleibt zu beachten, dass sich ein solcher Sinn nur im Spiel, zwischen den Spiel-Partnern, einstellen kann. Es muss ein gegenseitig akzeptiertes Spiel gespielt werden können. Gelingt dies nicht, so liegt aus der Sprache auszuschliessender Unsinn vor.

2.1.2.4.3. Die alte Stadt

Wittgenstein bestreitet in seinem Spätwerk nirgends, dass unsere (insbesondere Alltags-) Sprache geschichtlich geworden ist. Doch er geht auf dieses äusserst wichtige Faktum nur an sehr wenigen Stellen ein. Die bekannteste ist die folgende:

PI I-18, Bd. 1, S. 245
Unsere Sprache kann man ansehen als eine alte Stadt: Ein Gewinkel von Gässchen und Plätzen, alten und neuen Häusern, und Häusern mit Zubauten aus verschiedenen Zeiten; und dies umgeben von einer Menge neuer Vororte mit geraden und regelmässigen Strassen und mit einförmigen Häusern.

In dieser Analogie sind besonders zwei Punkte enthalten:

1. Die "sprachliche Komplexität und Unüberschaubarkeit ist geschichtlich entstanden."¹⁾ Auch unsere heutige Sprache basiert in verschiedenen Teilen noch auf Elementen aus ihrer frühesten Zeit. Diese sind sehr verwirrt, erscheinen wie ein 'Gewinkel', es lässt sich keine eindeutige (logische) Ordnung in ihr finden: In ihr ist eine "ganze Mythologie niedergelegt".¹⁾
2. Wollten wir durch geschichtliche Studien die Wurzel der Sprache erforschen, wir würden sie nicht finden. Es gibt keinen einzelnen Haken, an dem das Ganze hängen würde. Auch die Wurzeln der Sprache sind pluralistisch, jede einzelne hat Bestand:

223) RFM Teil VII ' 36, Bd. 6, S. 402f
Wenn auch "die Klasse der Löwen ist kein Löwe" wie ein Unsinn erscheint, ... : es gibt auch ein Sprachspiel mit *diesem* Satz.

224) PE, in: Vortrag über Ethik, S. 92
Wir ringen hier mit der sonderbaren Verlockung, unsere Sprache und ihren Gebrauch dadurch zu beschreiben, dass wir in unsere Schilderungen ein Element einbringen, von dem wir selbst sagen, es gehöre nicht mit zur Sprache. Es ist ein eigentümliches Phänomen des Schillerns, das uns hier scheinbar zum Narren hält.

225) PI I-499, Bd. 1, S. 432
Zu sagen "Diese Wortverbindung hat keinen Sinn" schliesst sie aus dem Bereich der Sprache aus und umgrenzt dadurch das Gebiet der Sprache.

226) Bezzel (1988) S. 13f.

227) BFGB I, S. 38.

Und deswegen ist die Sprachgeschichte zur Identifikation von Sinn und Unsinn unserer Aussagen nur bedingt tauglich. Die Entwicklung der Sprache ist nicht abgeschlossen. Und genauso ist auch die Entwicklung bis zum heutigen Datum nicht als aus einem Punkt, einer Wurzel abgeleitet zu sehen. Es ist nicht anzunehmen, dass die Sprache bzw. die menschliche Kommunikation vor 1'000 Jahren weniger komplex war, als sie es heute ist. Und deswegen ist ihre Geschichte zur Begründung der heutigen Sprache nur bedingt geeignet. Sicher ist jedoch, dass das Studium der Sprach-Geschichte sehr wohl interessante Aspekte liefern kann. Der Sinn der Worte und der Sprache ist geschichtlich geworden. Nur lässt sich dieses Werden nicht auf einen einzigen Ausgangspunkt zurückführen.

2.1.2.4.4. Pragmatismus

Bisher wurde aufgezeigt, dass zur Identifikation von Sinn und Unsinn die im Frühwerk exklusiv zuständige Logik durch die Grammatik zurückgedrängt wurde. Diese Grammatik, wie die Sprache bzw. Worte überhaupt, ist nicht fest gegeben, sondern ist jeweils von der Akzeptanz der Spieler abhängig. Des Weiteren ist sie natürlich geschichtlich geworden. Als weiteres sinnstiftendes Element ist nun der praktische Nutzen zu untersuchen, welchen der Pragmatismus für Sinn-Überlegungen als grundlegend ansieht.

Wittgensteins Nähe zum Pragmatismus ist in der Sekundärliteratur verschiedentlich diskutiert worden. Gill zeigt auf, dass es insbesondere in den 'Philosophischen Untersuchungen' sowohl eine Nähe zur Betonung der Erfahrung durch C.S. Peirce wie auch zur Hervorhebung der Aktivität bei James und zur Betonung der Kontext-Relevanz bei Dewey gibt.¹⁾ Es war jedoch William James, der Wittgenstein am meisten beeinflusste. Dass dessen Buch über 'Varieties of Religious Experience' ihn sehr berührt hat, ist belegt.¹⁾ Und mit grosser Wahrscheinlichkeit hat er auch James' Buch über 'Pragmatismus' gekannt.¹⁾

Die folgenden Punkte sind zur Verdeutlichung der Nähe zum Pragmatismus, wie James ihn vertrat, festzuhalten:

1. Sowohl Wittgenstein als auch James bezweckten mit ihren Philosophien, philosophische Probleme zu schlichten bzw. zum Verschwinden zu bringen. Bei James wird der Pragmatismus als eine Methode eingeführt, "um philosophische Streitigkeiten zu schlichten, die sonst endlos wären."¹⁾ Die Parallele zur 'Fliege'¹⁾ ist unübersehbar.

228) Vgl. auch Z 656.

229) Gill (1966) S. 79f.

230) Drury (1987) S. 152
Wittgenstein: Ein Buch, das Sie lesen sollten, ist *Varieties of Religious Experience* von William James; das ist ein Buch, das mir einmal sehr geholfen hat.

231) Vgl. Kapitel 2.2.2.1.3, wo das 'Faser'-Zitat auf James zurückgeführt wird.

232) James (1977) S. 27
Vgl. auch James (1977) S. 31
Es ist erstaunlich, zu sehen, wie viele philosophische Kontroversen in dem Augenblick zur Bedeutungslosigkeit herabsinken, wo Sie dieselben dieser einfachen Probe unterwerfen, indem Sie nach den konkreten Konsequenzen fragen.

233) Vgl. Kapitel 2.1.1.1.1.

2. Beide hielten die Vagheit in unserer Kommunikation für nicht auszuschliessen und geradezu für ein konstitutives Element. Und ebenso betonten beide die Wichtigkeit, zur Minderung der Vagheit auf die praktischen Bezüge und die kontextuellen Umstände zu achten.¹⁾
3. Für beide ist klar, dass sich das, was wir für die Wirklichkeit halten, und unser Denken bzw. (bei James) unser "Geist" "gegenseitig entwickelt" haben und deshalb zu einander passen.¹⁾
4. Ebenso betonten beide, dass man sprachlich nicht zwischen Gefühlsäusserung und Gefühl treten kann.¹⁾ Diese Feststellung, welche bei James dazu führt, körperliche Tätigkeit als Folge geistiger Zustände zu sehen,¹⁾ kann bei Wittgenstein allerdings auch analog Nietzsche in umgekehrter Richtung verstanden werden. Es ist der Körper, der den primären Bereich darstellt.¹⁾

BB braun, Bd. 5, S. 207

"Und Geist ist auch nur etwas am Körper" (Zarathustra). Diese Idee muss uns noch beschäftigen.

Es ist sogar anzunehmen, dass Wittgenstein James auch in dieser Richtung verstanden hat. In einer Bemerkung im 'Braunen Buch' wird explizit James als Quelle angeführt.¹⁾ Allerdings scheint der Streit obsolet, ob Geist oder Körper, Leib oder Seele das auslösende Moment ist. Es lässt sich nicht zwischen beiden unterscheiden: Es gibt "keine scharfe Grenze" zwischen den künstlichen Mitteln der Verständigung und dem natürlichen Ausdruck eines Gefühls. Man kann weinen, weil man traurig ist, oder man kann traurig sein, weil man weint.

5. Es ist schwer feststellbar, inwiefern Wittgenstein selber das ist, was man einen klassischen Pragmatisten nennen würde. Schon in den 'Philosophischen Bemerkungen' wurde die instrumentalistische Ansicht vertreten, dass der Sinn eines Satzes "sein Zweck" ist.¹⁾ Und in den 'Philosophischen Untersuchungen' wurde festgehalten, dass sich das Denken bewährt hat¹⁾ bzw. dass man sogar manchmal denkt, "weil es sich bewährt

-
- 234) Vgl. Fairbanks (1966) S. 331 und 340, wo er auf die Quellen des 'look to the use' bei James hinweist.
- 235) James (1909) S. 4
Vgl. auch James (1909) S. 3
[... LR], dass unsere inneren Fähigkeiten im Voraus den Bildungen der Welt, in der wir weilen, angepasst sind, angepasst meine ich, in dem Sinn, dass sie unsere Sicherheit und unsere Wohlfahrt in ihrer Mitte schützen.
- 236) PI I-244/245, Bd. 1, S. 357
[... LR] der Wortausdruck des Schmerzes ersetzt das Schreien und beschreibt es nicht.
Wie kann ich denn mit der Sprache noch zwischen die Schmerzäusserung und den Schmerz treten wollen?
- 237) James (1909) S. 5
Alle geistigen Zustände, (gleichgültig welches ihr Charakter in bezug auf ihre Nützlichkeit sein mag), haben unmittelbar körperliche Tätigkeit irgendwelcher Art zur Folge.
- 238) Vgl. hierzu auch Pfotenhauer (1985).
- 239) Vgl. BB braun, Bd. 5, S. 149
Ich glaube, das ist es, was William James meinte, als er sagte, man weine nicht, weil man traurig ist, sondern man sei traurig, weil man weint. Der Grund, warum diese Idee oft nicht verstanden wird, liegt darin, dass wir die Äusserung eines Gefühls als ein künstliches Verständigungsmittel auffassen, um dem Andern zu zeigen, dass wir dieses Gefühl haben. Nun gibt es keine scharfe Grenze zwischen solchen 'künstlichen Mitteln der Verständigung' und dem, was man den 'natürlichen Ausdruck des Gefühls' nennen könnte.
- 240) PB II 15, Bd. 2, S. 60.
- 241) PI I-469, Bd. 1, S. 425
Und doch kann man sagen, das Denken habe sich bewährt.

hat".¹⁾ Allerdings wird diese rein instrumentalistische Sichtweise schon in diesem Werk zurückgenommen. Auch wenn Begriffe "Instrumente" sind, so sind sie doch nicht einfach austauschbar.¹⁾ Der Unterschied ist zwar nur ein kleiner, jedoch fundamental: Bei James wird nach dem "Barwert der Wahrheit, wenn wir sie in Erfahrungsmünze umrechnen"¹⁾, gefragt. Für ihn gibt es keine andere als eine praktische Bedeutung.¹⁾ Für Wittgenstein haben offensichtlich auch Sprachspiele ohne direkt einsehbare Nützlichkeit eine Berechtigung. Wenn ein Sprachspiel nur gespielt werden kann, so hat es schon seine Berechtigung:

BPP I-266, Bd. 7, S. 60

Aber bist du kein Pragmatiker? Nein. Denn ich sage nicht, der Satz sei wahr, der nützlich ist. Der Nutzen, d.h. Gebrauch, gibt dem Satz seinen besonderen Sinn, das Sprachspiel gibt ihm ihn.

Wittgensteins Verhältnis zum Pragmatismus ist in dieser Beziehung nicht definitiv klar. Verschiedentlich tauchen Bemerkungen auf, die ihn eindeutig als Pragmatisten kennzeichnen. In den Bemerkungen über Frazers 'Golden Bough' spricht er z.B. in einer Fussnote davon, dass "das, was wir Wahrheit nennen, nichts weiter [ist, LR] als die Hypothese, die nach unserer Erkenntnis am besten funktioniert."¹⁾ Insofern kann nicht definitiv entschieden werden, ob denn seine Wahrheitsauffassung nicht doch eine (intersubjektiv in Sprachspielen vollzogene) pragmatische war. Die Frage muss offengelassen werden.

Die Verbindungen zum Pragmatismus sind bei Wittgenstein mannigfach. Allerdings kann man seine Sprach-Bezogenheit bei den Pragmatisten nicht in dieser ausgeprägten Form finden. Für sie gab es immer eine aussersprachliche Wirklichkeit. Dennoch ist insbesondere der Einfluss von James auf Wittgenstein nicht zu unterschätzen.¹⁾

Nach dieser allgemeinen Einführung in grundlegende Punkte von Wittgensteins Philosophie bzw. deren Entwicklung ist es nun möglich, die Sprachspiel-Betrachtung selbst genauer zu analysieren.

2.2. Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung

Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung wird hier explizit weder 'Sprachspiel-Theorie', noch 'Sprachspiel-Begriff' genannt. Es ist eine 'Betrachtung', d.h. eine Art, die Welt bzw. unser Wissen von der Welt zu sehen. Dass Wittgenstein selber keine eigentliche Theorie mit Prämissen und Schlüssen damit beabsichtigte, ist bekannt.¹⁾ Vielmehr wird die Sprachspiel-Be-

242) PI I-470, Bd. 1, S. 425
Manchmal also denkt man, weil es sich bewährt hat.

243) PI I-569, Bd. 1, S. 451
Die Sprache ist ein Instrument. Ihre Begriffe sind Instrumente. Man denkt nun etwa, es könne keinen *grossen* Unterschied machen, *welche* Begriffe wir verwenden. [... LR] nicht wahr.

244) James (1977) S. 125.

245) James (1977) S. 30.

246) BFGB I, S. 30.

247) Dieser geht sogar noch ein wenig weiter, als in den oben diskutierten fünf Punkten klargestellt. Es gab auch eine Parallele in der philosophischen Attitüde: Wertz weist darauf hin, dass das inständige Suchen nach Wahrheit und nach Ruhe, das Wittgensteins Philosophie auszeichnet, dem 'Craving' bei James entspricht (Wertz (1972), S. 448).

248) Vgl. Schulte (1989) S. 142
Der Begriff des Sprachspiels gehört unstreitig zu den zentralen Begriffen von Wittgensteins Spätphilosophie. Eine *Theorie* des Sprachspiels hat er jedoch nicht aufgestellt; und eine solche Theorie aus

trachtung als "Muster-Rezept",¹⁾ als 'Konzeption zur Interpretation'¹⁾, als 'Kunst-Begriff'¹⁾ betrachtet.¹⁾ Weniger hat man mit der Sprachspiel-Betrachtung ein fixes System, eine die Untersuchung definierende Theorie, als ein "work in progress",¹⁾ ein Herangehen an spezifische Probleme unserer Sprache (insbesondere der Sprache der philosophischen Tradition).

Während nach dem Bekanntwerden der Spätphilosophie Wittgensteins zu Anfang noch generelle Ablehnung gegenüber dieser Herangehens- und Betrachtungs-Weise unserer Sprache bzw. ihrer Probleme vorherrschten,¹⁾ so setzte sich mit der Zeit eine immer differenziertere Sichtweise möglicher und unmöglicher Anwendungen der Analogisierung von Sprechen und Spielen durch.

Als Unterschiede zwischen Sprechen und Spielen gibt Hunter die folgenden Punkte an:¹⁾

1. Spiele werden meist zum Spass gespielt.
2. Spiele werden vorgeschlagen ('Spielt jemand Tennis?'), Sprachspiele hingegen nicht.
3. Gewinnen und Verlieren spielt bei Spielen eine grosse Rolle, beim Sprechen normalerweise nicht.¹⁾
4. Viele Spiele benötigen Spiel-Zeug, welches in seiner Funktion mit Worten nicht vergleichbar ist.
5. Die meisten Spiele sind in ihrer Regelmäßigkeit wesentlich ausgereifter bzw. sind ihre Regeln weitaus bekannter als es die Regeln der Sprache sind.

seinen verstreuten Äusserungen zu rekonstruieren, wäre ein Verstoß gegen Wittgensteins Grundsatz, dass Theorien in der Philosophie nichts zu suchen haben.

Vgl. auch Feyerabend (1954) S. 1034

Philosophie kann also keine Theorie der Sprachspiele sein, ihre Tätigkeit kann einzig darin bestehen, auf das bereits *Vorhandene* zu verweisen und dieses deutlich zu machen.

Vgl. auch Feyerabend (1955) S. 480ff.

249) Savigny (1988) S. 15.

250) Vgl. Wuchterl (1969) S. 107.

251) Vgl. Hunter (1980) S. 293

[... LR] treat the expression 'language-game' as a term of art, a more or less arbitrarily chosen item of terminology meaning something like 'an actual or possible way of using words'.

252) Einzige Ausnahme in der Sekundärliteratur ist Lenk, der darin durchaus eine philosophisch-konstruktive Theorie sehen will.

Vgl. Lenk (1967) S. 480

Wittgensteins Sprachspieltheorie *ist* selbst auch philosophisch-konstruktive Theorie [... LR]. Sein methodisches Programm, auf den Gebrauch statt auf die Bedeutung zu schauen, um die traditionelle Benennungstheorie und den Essentialismus zu vermeiden, ist ein kritischer Versuch zur Neuerung. Beide - Theorie und methodische Anweisung - sind anregender, fruchtbarer als sein steriles Deskriptionsziel in dessen Ausschliesslichkeit. Wittgenstein ist Theoretiker und Neuerer zugleich - trotz allen seinen anders-lautenden Erklärungen.

253) Schulte (1989) S. 54.

254) Ein sehr schönes Beispiel einer solchen frühen generellen Ablehnung der Sprachspiel-Betrachtung liefert z.B. Smart (1957) S. 233: "No; a game is not, in any sense, an instrumentality, such as language essentially is."

255) Vgl. Hunter (1980) S. 293f. Vgl. auch die Arbeit von Zabeeh, welche auch die von Wittgenstein selber angeführte Analogie zum Instrument-Spielen untersucht (Zabeeh (1971) S. 357f).

256) Vgl. auch Gahringer (1959) S. 662.

Zudem ist auch klar, dass Spielen nicht etwa logisch gesehen vor dem Sprechen käme. Im Gegenteil wird im Normalfall mittels der Sprache ein Spiel erklärt und nicht umgekehrt.¹⁾ Darüber hinaus existiert auch der Vorwurf, das 'Konzept Sprachspiel' sei zu vage, damit könne jede Aktivität als Spiel angesehen werden.¹⁾

Als Ähnlichkeiten zwischen Sprache und Spielen, welche philosophisch von Interesse sein können, listet Hunter die folgenden neun Punkte auf:¹⁾

1. Beim Beginn eines Spiels kann noch gewählt werden, welcher Art ein Spiel zu sein hat; es besteht die Möglichkeit zur individuellen Ausgestaltung eines Spiels, die "possibility of games within games".
2. Mehr als die Anwendung von fixen Regeln wird die Angemessenheit von Gesprächsgepflogenheiten durch den gesunden Menschenverstand bestimmt.
3. Unabhängig davon, was eigentlich unsere Absicht war, beeinflussen gewisse Züge das gesamte Spiel genauso wie gewisse Aussagen ein Gespräch.
4. Durch die Spiel-Analogie werden wir darauf geführt, zur Erkundung unserer Wünsche nicht uns selbst zu 'untersuchen', als vielmehr auf die Konsequenzen unserer Wünsche analog den Konsequenzen von Zügen in einem Spiel zu sehen.
5. In Spielen werden Erklärungen, weshalb so und nicht anders 'gezogen' wurde, in erster Linie als Darstellung der Möglichkeiten des Spiels angesehen. Dies gilt analog für Erklärungen, weshalb so oder anders gesprochen wird.
6. In gewissen Spielen gibt es die Möglichkeit, einen Zug zurecht zu rücken oder zurückzunehmen. Hunter sieht hierin Parallelen zur Vorbereitung eines Gesprächsstoffs zur philosophischen Behandlung.
7. In Spielen haben wir Vorstellungen darüber, wie der Gegenspieler nun ziehen soll oder wird. Doch nur der Gegenspieler kann sagen, wie er ziehen wird.
8. Manche Spiele werden seit ewigen Zeiten gespielt, und andere sind nur während kurzer Zeit populär, ähnlich geht's mit Worten.
9. Analog dem Gebrauch besonderer Worte ist es auch bei Spielen so, dass nur durch sie gewisse Aktivitäten überhaupt ermöglicht werden.

Die Gefahr ist gross, hier durch die Betrachtung der Sprachspielmethode als Ganzes "in das 'Streben nach Allgemeinheit' zurückfallen".¹⁾ Dies hätte Wittgenstein, wenn es einem Aspekt-Sehen entgegensteht, abgelehnt. Das vorliegende Kapitel hat jedoch eine allgemeine Untersuchung der Sprachspiel-Betrachtung zum Zweck, und es werden andere Aspekte dieser Herangehensweise herausgearbeitet werden als die oben von Hunter aufgelisteten. Zuerst wird das 'Spiel-Feld' der Sprachspieler beschrieben, danach wird darauf eingegangen, wodurch sich ein Spiel (und demzufolge auch die Analogie zwischen Spiel und Sprache) auszeichnet:

1. Die Begriffe sind offen. Es gibt Verwandtschaften und Ähnlichkeiten, die wie die Fasern eines Seils ineinander übergreifen.

257) Vgl. Gahringer (1959) S. 665.

258) Hervey (1961) S. 336.

259) Vgl. Hunter (1980) S. 294ff.

260) Billing (1980) S. 100 betont demgegenüber zu Recht die Wichtigkeit der Betrachtung von "Einzelfällen".

2. Es gibt keine vollständigen Regeln, kein 'Kalkül'. Das intersubjektive System 'Sprache' ist vage und wandelbar.
3. Alles vollzieht sich im Spiel selbst. Das Spiel kann nur gewechselt, jedoch nicht verlassen werden.
4. Das Spiel hat einen 'Witz'.

Dies soll in den nun folgenden Unterkapiteln untersucht werden.

2.2.1. Das Spiel-Feld der Sprach-Spieler

Soweit ersichtlich, spricht Wittgenstein nur ein einziges Mal vom "Feld unserer Sprachspiele".¹⁾ Es ist aber naheliegend, bevor auf das eigentliche Spiel eingegangen wird, erst einmal das Feld abzustecken, innerhalb welchem gespielt wird. Wittgenstein tut dies anhand der Begriffe 'Weltbild', 'Lebensform' und 'Situation'.

2.2.1.1. Weltbild und Lebensform

Im hier vorliegenden Kapitel werden Weltbild und Lebensform als 'Umgebungsvariablen' zusammen besprochen, da sie beide auf den gewordenen geschichtlichen Hintergrund unseres Verstehens verweisen. Beide bilden das 'überlieferte' "Bezugssystem", welches den Grund zur Entscheidung zwischen wahr und falsch abgibt.¹⁾ Das dritte Bezugssystem, die Situation, wird im nächsten Unterkapitel behandelt.

Wie sich zeigen wird,¹⁾ erachtete Wittgenstein unser Sprechen als eine Tathandlung. Wie gewisse Tathandlungen in ihrem Zusammenspiel erst Sinn ergeben, so erhält auch unser Sprechen erst im Zusammenhang mit unseren übrigen Handlungen Sinn:

OC 229, Bd. 8, S. 164
Unsre Rede erhält durch unsre übrigen Handlungen Sinn.

Diese übrigen Handlungen werden von Baker/Hacker anhand des Begriffs 'Lebensform' als ungerechtfertigte und unrectfertigte Muster menschlicher Aktivität aufgefasst. Diese Muster bestehen aus gemeinsamen natürlichen und sprachlichen Reaktionen, grosser Übereinstimmung in Definitionen und Urteilen und in korrespondierendem Verhalten. 'Lebensform' ist demzufolge der gegenüber dem Sprachspiel allgemeinere Begriff.

Die Einbettung der Sprechhandlungen in die übrigen Tathandlungen geschieht mittels des Begriffs 'Lebensform'. Auch unser Wissens-System wird von Baker / Hacker als in sich abgestützt angesehen durch Annahmen, welche nicht bezweifelt werden, welche ungerechtfertigt und unrectfertigt sind.¹⁾ Hier wird also zweimal von Gegebenheiten, welche sich unserer Beeinflussbarkeit entziehen, gesprochen. Diesem 'Fatalismus' ist genauer nachzugehen.

261) Z 175, Bd. 8, S. 307f.

262) OC 83, Bd. 8, S. 136
Die *Wahrheit* gewisser Erfahrungssätze gehört zu unserm Bezugssystem.

263) Vgl. Kapitel 2.2.2.3.1.

264) Baker / Hacker (1980) S. 48
The notion of a form of life is connected with that of a language-game, but is more general and elemental. A form of life is a given unjustified and unjustifiable pattern of human activity (part of human natural history (PI ' 25)). It rests upon, but is not identical with, very general pervasive facts of nature. It consists of shared natural and linguistic responses, of broad agreement in definitions and in judgements, and of corresponding behaviour.

2.2.1.1.1. Weltbild

Obwohl das Weltbild als der "überkommene Hintergrund" unserer Entscheidungen ein sehr wichtiger Begriff für Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung ist, wird er nur einmal explizit thematisiert:

OC 94/95, Bd. 8, S. 139

Aber mein Weltbild habe ich nicht, weil ich mich von seiner Richtigkeit überzeugt habe; auch nicht, weil ich von seiner Richtigkeit überzeugt bin. Sondern es ist der überkommene Hintergrund, auf welchem ich zwischen wahr und falsch unterscheide.

Die Sätze, die dies Weltbild beschreiben, könnten zu einer Art Mythologie gehören. Und ihre Rolle ist ähnlich der von Spielregeln, und das Spiel kann man auch rein praktisch, ohne ausgesprochene Regeln, lernen.

Diese Bemerkung enthält drei wichtige Punkte:

1. Das Weltbild ist, wie die gesamte Sprache mit ihren Worten und der Grammatik, geworden. Einmal mehr wird hier auf die geschichtliche Dimension unseres Weltverständnisses bzw. unseres Wissens und unserer Sprache verwiesen.¹⁾
2. Die Sätze, welche das Weltbild beschreiben, können als "Spielregeln" aufgefasst werden. Wie in einem Spiel können diese Regeln nicht innerhalb des Spiels angezweifelt werden. Ändert man die Regeln, so spielt man ein anderes Spiel. Es gibt deswegen auch kein richtiges oder falsches Weltbild, denn Richtig- und Falschheit existieren nur innerhalb eines bestimmten Weltbildes. Die Parallelen zwischen Wittgensteins 'Weltbild' und Kuhns 'Paradigma' sind unübersehbar. Und wie bei Kuhn führt der Wechsel von einem Weltbild zum anderen nicht näher an die 'Wahrheit' heran,¹⁾ weswegen dafür auch nicht Gründe angeführt werden können, sondern vielmehr die "Eleganz" oder die "praktische Anwendbarkeit" zählt.¹⁾
3. Die Sätze, die das Weltbild beschreiben, sind also mit Spielregeln eines Spiels vergleichbar. Die Spielregeln eines Spiels können auch unausgesprochen gelernt werden. Sie brauchen nicht explizit festgelegt zu werden. Und um sie zu lernen, braucht man sie auch nicht explizit zu kennen, sondern kann sie sozusagen im Spiel erlernen. Diese Analogie zwischen dem Weltbild als der 'Letztbegründung' unserer Sprache bzw. unseres Wissens und der Aneignung von Spielregeln hat die wichtige Implikation, dass auch die Basis unseres Wissens nicht vorgängig festgelegt werden muss (und schon gar nicht definitiv für alle Zeiten festgelegt ist), bevor ein Mensch sich seiner bedienen kann. Wissen ist nicht exklusiv. Seine Basis braucht nicht unveränderbar zu sein. Und sie kann sich

A language perforce contains moves which are not justified by reference to anything, but are simply accepted as appropriate, as a common pattern of linguistic behaviour by reference to which other moves are justified. Equally, any cognitive claims, as well as any doubts, occur within a framework of propositions that are not doubted, that belong to the frame of reference of the system of knowledge (propositions of the *Weltbild*).

265) Vgl. hierzu auch Kapitel 2.1.2.4.3.

266) Kuhn (1976) S. 182
[... LR] wir müssen vielleicht die - ausdrückliche oder unausdrückliche - Vorstellung aufgeben, dass der Wechsel der Paradigmata die Wissenschaftler und die von ihnen Lernenden näher und näher an die Wahrheit heranführt.

267) Schulte (1989) S. 230
Gründe wirken eben nur innerhalb eines bestimmten Sprachspiels und bei übereinstimmendem Weltbild der Diskutanten zwingend. Es ist zwar möglich, den anderen zur Aufgabe seines Weltbilds und zur Annahme des meinigen zu bewegen, aber das wird nicht dadurch gelingen, dass ich ihm Gründe nenne, die nach seinen eigenen Vorstellungen unwiderleglich und triftig sind. Ich muss dem anderen meine Auffassung derart präsentieren, dass er von ihrer Eleganz oder ihrer praktischen Anwendbarkeit überzeugt, ja überwältigt wird.

(bezogen auf sich selbst 'unbegründet' bzw. 'unbegründbar') ändern. Wir können die 'Spielregeln' wählen und abändern. Wir können sie nur nicht begründen bzw. ihre jeweiligen Vorzüge gegeneinander ausspielen. In sich sind die Spiele stimmig. Ob man sie spielt oder nicht, kann nicht aus ihnen selbst heraus begründet werden.

Der Begriff 'Weltbild' ist also zur Belegung eines 'Fatalismus' Wittgensteins wenig geeignet. Er nimmt uns nicht die Wahl der Spielregeln, er verhindert nicht unseren Änderungswillen. Das einzige, wozu er dienlich ist, ist unseren Blick dafür zu öffnen, dass unsere Gründe nur innerhalb unserer Anschauungen gelten und es nicht richtigere oder falschere, sondern nur andere Anschauungen, 'Weltbilder', 'Paradigmen' gibt.

2.2.1.1.2. Lebensform

Von Kritikern wurde Wittgenstein der Vorwurf gemacht, dass der Begriff 'Lebensform' "etwas Verschwommenes"¹⁾ an sich hat. Sofern versucht wird, mittels dieses Begriffs das 'Spielfeld' definitiv und abschliessend abzustecken, so ist dies auch so. Im vorliegenden Kapitel wird gezeigt, dass der Begriff 'Lebensform' dazu dient,

1. die Verwobenheit von Sprache und Leben hervorzuheben,
2. unseren Blick für die in der Sprache enthaltenen Konventionen zu schärfen,
3. unsere Sprache als Tätigkeit analog anderer menschlicher Handlungsweisen aufzufassen.

Gerade im Zusammenhang mit dem dritten Punkt wird auch gezeigt werden, weshalb der Begriff 'Lebensform' etwas Verschwommenes behalten muss.¹⁾

Die Verwobenheit von Sprache und Leben wird sowohl von Wittgenstein selbst als auch von seinen Interpreten verschiedentlich hervorgehoben. Ausgehend von der Gleichsetzung von Bedeutung und Gebrauch wurde schon in der 'Philosophischen Grammatik' die Frage gestellt, ob die eigentliche Bedeutung nicht die Art betrifft, wie der Gebrauch "in das Leben eingreift".¹⁾ Und dieses Eingreifen in das Leben wurde später immer wieder unter dem Begriff 'Lebensform' thematisiert. Eine Sprache, welche nicht mit dem Leben verwoben ist, ist nicht vorstellbar. Um sich eine Sprache vorzustellen, muss man sich eine "Lebensform" vorstellen.¹⁾ Und diese Lebensform ist so unendlich mannigfaltig wie die Sprechsituationen auch:

PI I-23, Bd. 1, S. 250

268) Beerling (1980) S. 165.

269) Nebenbei sei bemerkt, dass der Begriff 'Lebensform' bei Wittgenstein nichts zu tun hat mit dem durch Beerling (1980) S. 160f hervorgehobenen Zusammenhang mit Eduard Sprangers Buch "Lebensformen" (1914). Baker / Hacker (1980) S. 47 verweisen vielmehr auf Spenglers "Untergang des Abendlandes" als wahrscheinlichere Quelle.

270) PG, Teil I, ' 29, Bd. 4, S. 65
Ich weiss jetzt nur wie Menschen dieses Wort gebrauchen. Aber das könnte auch ein Spiel sein, oder Formen des Anstands. Ich weiss nicht, warum sie so handeln, wie die *Sprache* in ihr Leben eingreift. Ist denn die Bedeutung wirklich nur Gebrauch des Worts? Ist sie nicht die Art, wie dieser Gebrauch in das Leben eingreift?
Aber ist denn sein Gebrauch nicht Teil unseres Lebens?! [... LR] Nun, die Sprache greift ja auch in mein Leben ein. Und was "Sprache" heisst ist ein Wesen bestehend aus heterogenen Teilen und die Art und Weise wie sie eingreift unendlich mannigfaltig.

271) PI I-19, Bd. 1, S. 245
Man kann sich leicht eine Sprache vorstellen, die nur aus Befehlen und Meldungen in der Schlacht besteht.
- Oder eine Sprache, die nur aus Fragen besteht und einem Ausdruck der Bejahung und der Verneinung.
Und unzählige Andere. - Und eine Sprache vorstellen heisst, sich eine Lebensform vorstellen.

Wieviele Arten der Sätze gibt es aber? Etwa Behauptung, Frage und Befehl? - Es gibt unzählige solcher Arten: unzählige verschiedene Arten der Verwendung alles dessen, was wir "Zeichen", "Worte", "Sätze", nennen. Und diese Mannigfaltigkeit ist nichts Festes, ein für allemal Gegebenes; sondern neue Typen der Sprache, neue Sprachspiele, wie wir sagen können, entstehen und andre veralten und werden vergessen. (Ein ungefähres Bild davon können uns die Wandlungen der Mathematik geben.)

Das Wort "Sprachspiel" soll hier hervorheben, dass das Sprechen der Sprache ein Teil ist einer Tätigkeit, oder einer Lebensform.

Führe dir die Mannigfaltigkeit der Sprachspiele an diesen Beispielen, und anderen, vor Augen:

- Befehlen und nach Befehlen handeln -
- Beschreiben eines Gegenstands nach dem Ansehen, oder nach Messungen -
- Herstellen eines Gegenstands nach einer Beschreibung (Zeichnung) -
- Berichten eines Hergangs -
- Über den Hergang Vermutungen anstellen -
- Eine Hypothese aufstellen und prüfen -
- Darstellen der Ergebnisse eines Experiments durch Tabellen und Diagramme -
- Eine Geschichte erfinden; und lesen -
- Theater spielen -
- Reigen singen -
- Rätsel raten -
- Einen Witz machen; erzählen -
- Ein angewandtes Rechenexempel lösen -
- Aus einer Sprache in die andere übersetzen -
- Bitte, Danken, Fluchen, Grüßen, Beten.

- Es ist interessant, die Mannigfaltigkeit der Werkzeuge der Sprache und ihrer Verwendungsweisen, die Mannigfaltigkeit der Wort- und Satzarten, mit dem zu vergleichen, was Logiker über den Bau der Sprache gesagt haben. (Und auch der Verfasser der Logisch-philosophischen Abhandlung.)

Sprechen ist also ein Teil einer Lebensform.¹⁾ Der "Hintergrund" der Sprache "ist das Getriebe des Lebens".¹⁾ Und dieses Getriebe des Lebens erzeugt gemeinsame menschliche Handlungsweisen als "Bezugssystem, mittels dessen wir uns eine fremde Sprache deuten."¹⁾ Erst in der Übereinstimmung der Lebensform gibt es auch eine Übereinstimmung und ein wahres Verständnis der Sprache.¹⁾ Sprache ist der komplizierte Teil der Lebensform.¹⁾

Damit ist die "Faktizität des menschlichen Lebens" als der allgemeinste und letzte bzw. nicht hintergehbare "'Kontext', in dem die Sprache steht",¹⁾ benannt. Will man Sprache und Wissen thematisieren, so ist die gesamte Lebensform bzw. die gesamte zugrundeliegende "Praxis"¹⁾ relevant, wovon die Kommunikation ja nur ein Teil ist.¹⁾ Eine Analyse der Sprachspiele ohne Bezugnahme auf ihr weiteres Umfeld gibt es also nicht.

272) Wittgenstein hätte dies sicher anders formuliert, denn er hatte eine starke Abneigung gegen die Mengenlehre. Trotzdem könnte man sagen, dass die Sprache eine 'Teilmenge' der Lebensform bildet.

273) BPP II-625, Bd. 7, S. 326.

274) PI I-206, Bd. 1, S. 346.

275) PI I-241, Bd. 1, S. 356
 "So sagst du also, dass die Übereinstimmung der Menschen entscheide, was richtig und was falsch ist?" - Richtig und falsch ist, was Menschen *sagen*; und in der *Sprache* stimmen die Menschen überein. Dies ist keine Übereinstimmung der Meinungen, sondern der Lebensform.

276) Vgl. PI II, i, Bd. 1, S. 489
 Kann nur hoffen, wer sprechen kann? Nur der, der die Verwendung einer Sprache beherrscht. D.h., die Erscheinungsformen des Hoffens sind Modifikationen dieser komplizierten Lebensform. (Wenn ein Begriff auf einen Charakter der menschlichen Handschrift abzielt, dann hat er keine Anwendung auf Wesen, welche nicht schreiben.)

277) Zimmermann (1975) S. 130.

278) Flor (1993) S. 215.

279) Baker / Hacker (1980) S. 30
 The whole form of life of which communication is a part is relevant to the philosophical study of this language. The corresponding general point is embedded in the expressions 'language-game' and 'form of life'.

Der Begriff der 'Konvention' wurde von Wittgenstein selbst ins Spiel gebracht¹⁾ und vieles deutet darauf hin, dass die Lebensform die Basis der Konvention bzw., wie es auch genannt wird, des "Benehmens" abgibt.¹⁾ Wuchterl stellt fest, dass ein ursprünglich theoretisch postuliertes Masstabsystem in Wittgensteins Spätphilosophie sich immer konkreter als "konventionelle Lebensform" zeigt, "welcher das Sprachspiel entspringt":¹⁾

Wuchterl (1969) S. 147

Die Regulation der Sprachspielschöpfungen liegt einzig und allein in der jeweiligen Lebensform, aus der die Sprachakte entspringen. Der Mensch findet bereits bestimmte regelhafte Verhaltensweisen seiner Umgebung vor, denen er sich nach zahlreichen Korrekturen der Umwelt einordnet. Die Einordnung selbst beruht weder auf geistigem Zwang noch auf geistiger Einsicht, sondern erfolgt aufgrund des ständigen Umgangs mit dem Mitmenschen.

Hierzu ist zu bemerken, dass durch diese Darstellung Wuchterls die Annahme 'regelhafter Verhaltensweisen', d.h. von Konventionen, als völlig zwangslos und unerklärbar dargestellt wird. Dies widerspricht der hier vertretenen Interpretation, welche auf das 'Abrichten', die Ausübung von Macht, abstellt. Dies wird später noch vertieft zu besprechen sein.¹⁾ Grundsätzlich wird jedoch mit diesem Rückgriff auf die in Lebensformen eingebetteten Konventionen die Sprachspiel-Betrachtung zu einer 'universellen'¹⁾ Betrachtungsweise unserer Sprache und ihres Umfeldes.

Dass für Wittgenstein die Sprache eine 'Tätigkeit' analog anderer menschlicher Tätigkeiten darstellt, wird weiter unten nochmals differenziert thematisiert werden.¹⁾ Hier soll vorerst kurz darauf eingegangen werden, inwiefern die Sprache als Tätigkeit analog anderen Tätigkeiten "reflexionslos und problemlos"¹⁾ der Lebensform entspringt. Die Lebensform ist zuerst einmal unhinterfragt so hinzunehmen, wie sie ist:

PI II, xi, Bd. 1, S. 572

Das Hinzunehmende, Gegebene - könnte man sagen - seien Lebensformen.

Die Lebensform bildet einen sozusagen 'animalischen' Urgrund.¹⁾ Aus diesem heraus handeln wir, und es ist gerade diese Betonung des Handelns, welche mit dem Begriff der Lebensform

-
- 280) BB blau, Bd. 5, S. 47
Wir müssen einsehen, dass wir am Ende unserer Weisheit angelangt sind, das heisst, wir sind bei den Konventionen angelangt.
- 281) Z 545, Bd. 8, S. 402 (Vgl. auch BPP I-151, Bd. 7, S. 148)
Sicher sein, dass der Andre Schmerzen hat, zweifeln, ob er sie hat, usf., sind so viele natürliche Arten des Verhaltens zu den andern Menschen, und unsre Sprache ist nur ein Hilfsmittel und weiterer Ausbau dieses Verhaltens. Unser Sprachspiel ist ein Ausbau des primitiven Benehmens. (Denn unser *Sprachspiel* ist Benehmen.) (Instinkt.)
- 282) Wuchterl (1969) S. 107.
- 283) Vgl. Kapitel 2.2.2.3.3.
- 284) Vgl. Bezzel (1988) S. 30.
- 285) Vgl. Kapitel 2.2.2.3.1.
- 286) Simon (1981) S. 104.
- 287) Vgl. OC 357f, Bd. 8, S. 190f
Man könnte sagen: "'Ich weiss' drückt die *beruhigte* Sicherheit aus, nicht die noch kämpfende."
Ich möchte nun diese Sicherheit nicht als etwas der Vorschneilheit oder Oberflächlichkeit Verwandtes ansehen, sondern als (eine) Lebensform. (Das ist sehr schlecht ausgedrückt und wohl auch schlecht gedacht.)
Das heisst doch, ich will sie als etwas auffassen, was jenseits von berechtigt und unberechtigt liegt; also gleichsam als etwas Animalisches.

einhergeht.¹⁾ Die Lebensform manifestiert sich in unzähligen verschiedenen einzelnen Handlungen. Eine Über-Lebensform als Zusammenfassung verschiedener Lebensformen gibt es nicht.¹⁾ Es gibt immer nur je einzelne Lebensformen, welche ihre eigenen Handlungen und Sprachen hervorbringen. "Die Sprache als reflektierbarer und wissenschaftlich bestimmbarer Gegenstand löst sich bei Wittgenstein in "unzählige" solcher Arten auf: unzählige verschiedene Arten der Verwendung dessen, was wir "Zeichen', 'Worte', 'Sätze' nennen".¹⁾ Die "Sprachtheorien gehören jeweils selbst zu besonderen Lebensformen. Wann immer sie einen Sinn haben, haben sie ihn im Zusammenhang einer Lebensform, aus der man ohne Sinnverlust nicht heraustreten und die man mithin gerade als sinnstiftende Form nicht in den Blick bekommen kann."¹⁾ Und dies ist auch der Grund, weshalb der Begriff der Lebensform etwas 'Verschwommenes' behalten muss.

2.2.1.1.3. Der Löwe

PI II, xi, Bd. 1, S. 568 / MSS 137-138, 190, Bd. 7, S. 378
 Wenn ein Löwe sprechen könnte, wir könnten ihn nicht verstehen.

Diese Bemerkung, welche relativ spät entstand,¹⁾ wäre ohne die vorgängigen Erläuterungen zu 'Weltbild' und 'Lebensform' nicht verständlich. Wird die Sprache als "ein Phänomen des menschlichen Lebens"¹⁾ aufgefasst, so ist zu ihrem Verständnis auch der Rekurs auf die gesamte "Lebensweise" notwendig.¹⁾ Weicht diese Lebensweise zwischen dem Sprechenden und dem Hörenden zu sehr ab bzw. sind ihr intellektuelles Weltbild oder ihre physische Lebensform zu unterschiedlich, so kann sich kein wirkliches Verständnis und keine funktionierende Kommunikation,¹⁾ kein gemeinsames 'Spielen', einstellen.

-
- 288) Vgl. Hintikka (1973) S. 56
 The term language-game is meant to bring into prominence the fact that the speaking of language is part of an activity, or a form of life. The emphasis is here as much and more on the actions in the framework of which the use of words occurs as on the actions which one can perform by using certain words. The activities which typically surround a word and from which it gets its meaning might be called the language-game in which the word in question is at home.
- 289) Schulte (1990) S. 159
 Ein Über-Sprachspiel oder eine Über-Lebensform gibt es ebensowenig wie die in den *Philosophischen Untersuchungen* bestrittene Über-Ordnung oder die Über-Begriffe (' 97). Die Gemeinsamkeiten des menschlichen Handelns konstituieren keinen abgezielten Rahmen, in dem alle verständlichen Äusserungen zu interpretieren sind. Es bedarf solcher Gemeinsamkeiten, damit wir uns wenigstens so weit in die Sprecher fremder Sprache hineinfinden können, dass wir anfangen können, einige elementare Sprachspiele auseinanderzuhalten und von da ausgehend ihre Äusserungen zu deuten. Damit ist aber nicht gesagt, dass es eine feststehende Liste solcher Gemeinsamkeiten gibt oder dass sich an den bestehenden Gemeinsamkeiten nichts ändern könnte.
- 290) Simon (1981) S. 104.
- 291) Simon (1981) S. 106.
- 292) Sie entstand zwischen dem 22. Oktober 1948 und dem 22. März 1949.
- 293) RFM Teil VI ' 47, Bd. 6, S. 351.
- 294) RFM Teil VI ' 34, Bd. 6, S. 335
 Die Sprache, möchte ich sagen, bezieht sich auf eine *Lebensweise*.
 Um das Phänomen der Sprache zu beschreiben, muss man eine Praxis beschreiben, nicht einen einmaligen Vorgang, *welcher Art immer er sei*.
 Das ist eine sehr schwierige Erkenntnis.
- 295) Vgl. BPP II-27, Bd. 7, S. 22
 Die Frage ist: Was für Sprachspiele kann, der die Furcht nicht kennt, eo ipso, nicht spielen?

In den Vorlesungen von 1946/47 betont Wittgenstein anhand des Begriffs des Motivs: Ein "Hund wird ebensowenig sprechen lernen, wie ein Schwein apportieren lernt".¹⁾ Es muss hier offen bleiben, ob solche und ähnliche Äusserungen den von Schulte gezogenen, möglicherweise zu weit gehenden Schluss begründen, dass "nur wenn der Kontext der Lebensform und der mannigfaltigen Sprachspiele die gleiche Gestalt - den gleichen Anfang und das gleiche Ende - haben," "wir uns in den anderen Menschen finden" können.¹⁾ Sicher ist aber, dass Wittgenstein durch die Betonung der Relevanz von Weltbild und Lebensform unseren Blick für die Unterschiede schärft. Die Grenze, wo ein eigentliches Verständnis anfängt und wo es aufhört, ist nicht fest, doch existent.

Während bisher Weltbild und Lebensform als die 'geschichtlichen' bzw. gewordenen Umstände der Kommunikation dargestellt wurden, gilt es im nun folgenden Kapitel, die Rolle der spezifischen Situation hervorzuheben.

2.2.1.2. Die Situation

Um die Rolle der spezifischen Situation hervorzuheben, wird in diesem Kapitel zuerst auf die 'Umgebung' einer Äusserung rekurriert. Danach wird die spezifische Rolle des Zweifels in Wittgensteins Philosophie erörtert.

2.2.1.2.1. Die Umgebung

Die Umgebung ist bei Wittgenstein nicht mittels eines Grundrasters (analog einer marxistischen Sichtweise z.B. durch die Analyse der Arbeitssituation), zu analysieren. Eine solche Systematik war ihm fremd. Vielmehr betonte er schlicht:

OC 229, Bd. 8, S. 164
Unsre Rede erhält durch unsre übrigen Handlungen Sinn.

Welcher Art diese übrigen Handlungen sind, welches der "Kontext der Äusserung"¹⁾ bzw. die 'verhaltensmässige Situation'¹⁾ ist, muss jedesmal neu erarbeitet werden.

Wittgenstein hat kein Instrumentarium zur Analyse der 'Umgebung' eines Sprachspiels herausgearbeitet.¹⁾ Und dass er dies nicht hat, war weniger eine Unterlassungssünde, sondern

296) Vorlesungen 1946/47 S. 144

Das Motiv nennen ist ein spezifisches Sprachspiel, genauso, wie die Äusserung eines Wunsches oder einer Absicht ein spezifisches Sprachspiel ist. Ein Hund wird ebensowenig sprechen lernen, wie ein Schwein apportieren lernt. Manche Menschen lernen nicht sprechen; manche lernen einige Sprachspiele und andere nicht. So lernen sie zum Beispiel "Apfel" sagen, um einen Apfel zu bekommen, lernen aber weder "wenn ..., dann ..." noch ihre Motive zu nennen.

297) Schulte (1990) S. 161

Die Gemeinsamkeiten in der Handlungsweise mögen also ausreichen, um die Sprache der Fremden zu lernen, doch sie genügen nicht, um die Sprecher wirklich zu begreifen, um sich in sie hineinversetzen zu können. Was fehlt, ist ein im jeweils spezifischen Fall gemeinsamer Kontext - ein hinreichend ähnliches Sprachspiel -, in dem wir uns beiden verständlich z.B. über Motive und Vorlieben, Gefühle und Abneigungen unterhalten können, so dass uns die gleichen Äusserungen primitiv, spontan, instinktiv erscheinen. Denn erst wenn wir das Animalische des anderen, von dem Wittgenstein spricht (UG ' 359), an der gleichen Stelle orten, also nur wenn der Kontext der Lebensform und der mannigfaltigen Sprachspiele die gleiche Gestalt - den gleichen Anfang und das gleiche Ende - haben, können wir uns in den anderen Menschen finden.

298) Schulte (1989) S. 138.

299) Vgl. Kenny (1974) S. 26

Die Wörter zusammen mit der verhaltensmässigen Situation machen das Sprachspiel aus.

300) Vgl. Zabeeh (1971) S. 363

hat seinen Grund vielmehr darin, dass je nach Spiel verschiedene Kontexte relevant sein können. Eine grundlegende Herangehensweise, wie sie den vielen '-ismen' zugrundeliegt, konnte es für ihn nicht geben. Es musste genügen, die "Sprache als anthropologisches Faktum in einem historisch-sozialen Kontext anerkannt" zu haben.¹⁾ Über die Betrachtung dieses historisch-sozialen Kontextes liess er sich jedoch nur sehr marginal aus.

Zur Umgebung gehört in erster Linie, dass sie öffentlich ist. Es ist hier nicht der Ort, Wittgensteins Privatsprachenargument zu diskutieren. Sicher ist jedoch, dass ein Sprachspiel nur öffentlich gespielt wird:

RFM Teil VI ' 32, Bd. 6, S. 334

Welche Öffentlichkeit gehört wesentlich dazu, dass ein Spiel existiere, dass ein Spiel erfunden werden kann?

Welche Umgebung bedarf es, dass Einer das Schachspiel (z.B.) erfinden kann?

Freilich ich könnte heute ein Brettspiel erfinden, das nie wirklich gespielt würde. Ich würde es einfach beschreiben. Aber das ist nur möglich, weil es schon ähnliche Spiele gibt, d.h. weil solche Spiele gespielt werden.

Der letzte Satz verweist auf einen weiteren Punkt zum Thema 'Umgebung', nämlich auf die Einbettung in andere Spiele, in andere "Handlungsweisen",¹⁾ in das 'Leben' selbst:

PE, in: Vortrag über Ethik, S. 77

Wir nennen etwas eine Rechnung, wenn es z.B. dazu führt, dass ein Haus errichtet wird.

Wir nennen etwas ein Sprachspiel, wenn es im Leben von uns Menschen eine bestimmte Rolle spielt.

Diese Einbettung in das Leben, also die Berücksichtigung von Absicht und Erfahrung¹⁾ des Sprechenden sowie der vorhergehenden und nachfolgenden 'Züge',¹⁾ wird von Wittgenstein gerade durch die Spiel-Analogie hervorgehoben. Immer wieder betont er mit Verweis auf Freges Kontext-Hervorhebung, wie wichtig es ist, dass eine Sprechhandlung einen echten "Zug im Sprachspiel"¹⁾ darstellt. Erst diese Rolle im Spiel verleiht den Aussagen Sinn.¹⁾ Und erst durch

Though the fundamental significance of the framework for understanding linguistic expressions is emphasized again and again by Wittgenstein, the idea itself of the framework or form of life is left unexplained.

301) Zimmermann (1975) S. 140.

302) BFGB II, S. 44.

303) Vgl. Gill (1966) S. 76ff

1) Knowledge and truth are contextual. [...LR]

2) The context of language, including epistemological language, is determined by various "forms of life". [...LR]

3) Various forms of life necessitate various criteria for the applicability of knowledge-terms. [...LR]

4) This contextual view of knowledge and truth does not entail a relativistic theory of epistemology. The diversity of contexts and forms of life within which knowledge-terms are used are not, in Wittgenstein's view, absolutely unrelated. On the contrary, they are loosely bound together by two main factors: purpose and experience.

304) Vgl. Stenius (1967), S. 261

The speech event, unimportant in itself, gets a meaning and import from what precedes and follows it.

305) PI I-49, Bd. 1, S. 267

Das Benennen ist eine Vorbereitung zur Beschreibung. Das Benennen ist noch gar kein Zug im Sprachspiel, - so wenig, wie das Aufstellen einer Schachfigur ein Zug im Schachspiel. Man kann sagen: Mit dem Benennen eines Dings ist noch *nichts* getan. Es *hat* auch keinen Namen, ausser im Spiel. Das war es auch, was Frege damit meinte: ein Wort habe nur im Satzzusammenhang Bedeutung.

Allerdings wird verschiedentlich angezweifelt, ob dieser Verweis wirklich Freges Absicht betrifft. Vgl. Baker / Hacker (1980) S. 105, welche die Übereinstimmung in diesem Punkt als "slender" bezeichnen, und Kripke (1987) S. 97.

306) Vgl. BPP I-488, Bd. 7, S. 99

Der Satz, will ich sagen, hat keinen Sinn ausserhalb des Sprachspiels.

die Rolle im Spiel treten auch die Verschiedenheiten der Verwendung¹⁾ und demzufolge die Verschiedenheiten der Bedeutung zutage.¹⁾ Diese verschiedenen Verwendungsweisen können als 'korrekte Reaktionsweisen' auf eine Situation gelernt werden.¹⁾

Neben einer durch die verschiedenen Intonationsweisen¹⁾ zu differenzierenden 'normalen' Verwendungsweise wurde von Wittgenstein besonders die Rolle des Lügens¹⁾ und des Heuchelns¹⁾ hervorgehoben.

BPP I-780, Bd. 7, S. 145

Eine Lüge hat eine besondere Umgebung. Es gibt da vor allem ein Motiv. Eine Veranlassung.

Gerade der 'abnormale' Sprachgebrauch beim Lügen und beim Heucheln hätte ihn dazu bringen können, zu fragen, welches denn die Motive (auch für den normalen Sprachgebrauch) wären. Hierüber hat er sich jedoch nicht ausgelassen, und es ist ein Verdienst seiner Nachfolger, hierauf ihr Augenmerk gerichtet zu haben.¹⁾

Der Begriff der 'Umgebung' bleibt bei Wittgenstein unscharf. Was ihm sicherlich inhärent ist, ist die Betonung des "Sprachsituationismus",¹⁾ der Bedeutung des 'hier' und 'jetzt' und des Zusammenhangs¹⁾ einer Aussage:

-
- 307) Vgl. BPP I-367, Bd. 7, S. 78
Dass wir den Satz verwenden, sagt uns noch nichts, weil wir die gewaltigen Verschiedenheiten der Verwendung erkennen. Wir sehen also das Problem im *Wie*.
- 308) Eine interessante Bemerkung zu diesem Punkt macht Hintikka (1973) S. 54f, indem er die Bedeutungs-Diskussion von der herkömmlichen Sprechakt-theoretischen Herangehensweise hin zu einer Umgebungs-diskussion bewegen will: "The study of the different types of speech-acts does not exhaust the import of Wittgensteins advice [LR: PI I-43]. The uses we are invited to consider do not always take the form of locutionary acts. Wittgenstein is not only asking what we do or can do by uttering a sentence. He is also asking what we must be able to do or what people must generally do in order for us to understand a word. He is calling our attention to a certain environment of types of action or activities which a word often has and outside which it loses its meaning (or its use, if you prefer)."
- 309) Vgl. Hunter (1971) S. 282, der das "organic theory" nennt.
- 310) Vgl. z.B. Z 175, Bd. 8, S. 307f
Weist das Thema auf nichts ausser sich? Oh ja! Das heisst aber: - Der Eindruck, den es mir macht, hängt mit Dingen in seiner Umgebung zusammen - z.B. mit unserer Sprache und ihrer Intonation, also mit dem ganzen Feld unserer Sprachspiele.
Wenn ich z.B. sage: Es ist, als ob hier ein Schluss gezogen würde, oder, als ob hier etwas bekräftigt würde, oder, als ob *dies* eine Antwort auf das Frühere wäre, - so setzt mein Verständnis eben die Vertrautheit mit Schlüssen, Bekräftigungen, Antworten, voraus.
- 311) Vgl. z.B. PI I-249, Bd. 1, S. 358
Das Lügen ist ein Sprachspiel, das gelernt sein will, wie jedes andre.

In PI I-250 wird daran anschliessend darauf Bezug genommen, dass ein Hund nicht Heucheln kann, weil ihm die "Umgebung" fehlt.
- 312) Vgl. z.B. BPP I-142, Bd. 7, S. 36
Das Kind, das sprechen lernt, lernt den Gebrauch der Worte "Schmerzen haben" und lernt auch, dass man Schmerzen heucheln kann. Dies gehört zu dem Sprachspiel, das es lernt.
- 313) Vgl. z.B. die Macht-Diskussion bei Lyotard, besprochen in Kapitel 2.2.3.2.3.
- 314) Beerling (1980) S. 172.
- 315) Vgl. BPP II-25, Bd. 7, S. 224
"Eine Dampfmaschine hat einen Kreuzkopf, eine Dampfturbine nicht." Wem, in welchem Zusammenhang, würde man das sagen?

Einmal mehr betont Wittgenstein damit die Einbettung unserer Aussagen in unser Leben. "Situationslosen Sprachgebrauch gibt es nicht."¹⁾ Und es ist die Situation, welche die Bedeutung einer Aussage festlegt, nicht irgend ein mentaler Zusammenhang, sondern das faktisch mit einer Aussage gespielte Spiel.¹⁾

2.2.1.2.2. Zweifel

Bevor nach diesem Kapitel dazu übergegangen werden kann, zu beschreiben, was 'das Spiel' auszeichnet, soll die Rolle des Zweifels diskutiert werden. Diese Rolle des Zweifels ist bei Wittgenstein eine grundlegend andere als bei der gesamten philosophischen Tradition. Die Tradition baute auf Descartes Meditationen auf: Der Zweifel ist auszuschliessen, es herrscht das rationalistische 'cogito ergo sum' des "isolierten Subjekts".¹⁾ Bei Wittgenstein wird diese Sichtweise um 180° gedreht:

OC 248/249, Bd. 8, S. 169

Ich bin auf dem Boden meiner Überzeugungen angelangt.

Und von dieser Grundmauer könnte man beinahe sagen, sie werde vom ganzen Haus getragen.

Man macht sich ein falsches Bild vom Zweifel.

Das Bild des Zweifels wurde gedreht, indem er betonte, dass 'zweifeln' eine eigene Spielform darstellt, welche selbst ein hohes Mass an Gewissheit voraussetzt.

OC 115, Bd. 8, S. 144

Wer an allem zweifeln wollte, der würde auch nicht bis zum Zweifel kommen. Das Spiel des Zweifelns selbst setzt schon die Gewissheit voraus.

Im Folgenden soll nun das 'Spiel des Zweifelns' dahingehend untersucht werden, wie es anfängt, wie es endet und wie es gespielt wird.

Wenn in der vorliegenden Untersuchung zumeist chronologisch Wittgensteins Positionen vom Frühwerk bis zu den letzten Schriften entwickelt werden, so soll hier zur Darstellung der Anfänge des Zweifels ausnahmsweise der umgekehrte Weg gegangen werden. In 'Über Gewissheit', dem letzten Werk Wittgensteins, steht in einem der letzten Aphorismen:

OC 392, Bd. 8, S. 197

Was ich zeigen muss, ist, dass ein Zweifel nicht notwendig ist, auch wenn er möglich ist. Dass die Möglichkeit des Sprachspiels nicht davon abhängt, dass alles bezweifelt werde, was bezweifelt werden kann.

Es ist dies ein Endpunkt einer Entwicklung wider die philosophische Tradition. Dieser philosophischen Tradition des 'alles bezweifeln' wird der 'vernünftige'¹⁾ Mensch entgegengestellt, welcher "gewisse Zweifel nicht"¹⁾ hat. Ihm fehlen dazu schlichtweg die Gründe, denn zum

316) Beerling (1980) S. 147.

317) Vgl. BPP II-203/204, Bd. 7, S. 257

Nun, vor allem ist die *Umgebung* nicht die geistige Begleitung des Sprechens, nicht das 'Meinen' und 'Verstehen', das man sich als der Sprache wesentlich vorzustellen geneigt ist.

318) Wuchterl/Hübner (1979) S. 119.

319) 'Vernünftig' ist hier eher als 'common-sense', denn als 'rationalistisch' aufzufassen.

320) OC 220, Bd. 8, S. 163.

Zweifeln braucht man Gründe.¹⁾ Der 'grundlose' kartesianische Zweifel ist ein Konstrukt der Philosophen.

MSS 137-138, 834/835, Bd. 7, S. 456

Man sagt "Ich weiss ...", wo man zweifeln kann, während die Philosophen gerade dort sagen, man wisse etwas, wo es keinen Zweifel gibt und daher die Worte "Ich weiss" als Einleitung der Aussage überflüssig sind.

Damit Zweifel berechtigt sind, müssen auch ihre "typischen Antezedentien und Konsequenzen"¹⁾ vorhanden sein. Und es gibt eben genau entgegen der philosophischen Tradition, die alles in Zweifel ziehen will, offensichtlich Sätze, welche "abseits allen Zweifels" stehen.¹⁾

Mit dem Ende des Zweifels steht es damit ähnlich wie mit dem Ende des Deutens. Das Deuten hat ganz einfach ein Ende.¹⁾ Und das Zweifeln auch:¹⁾

OC 150, Bd. 8, S. 151

D.h.: ich muss irgendwo mit dem Nichtzweifeln anfangen; und das ist nicht, sozusagen, vorschnell aber verzeihlich, sondern es gehört zum Urteilen.

Was nun das Spielen des Sprachspiels 'Zweifel' angeht, so ist dieses wohl am einfachsten dadurch gekennzeichnet, dass man sich hierzu immer auf etwas verlassen muss.¹⁾ Wittgenstein wandte sich schon in den 'Philosophischen Untersuchungen' gegen das grundlose Zweifeln (an allem) und zeigte, wie zusätzliche Erklärungen (zur Verminderung eines Zweifels) immer einen Sinn haben müssen und nicht dem 'Zweifeln um des Zweifels willen' entspringen dürfen:

PI I-87, Bd. 1, S. 289f

Als hinge eine Erklärung, gleichsam, in der Luft, wenn nicht eine andere sie stütze. Während eine Erklärung zwar auf einer andern, die man gegeben hat, ruhen kann, aber keine einer anderen bedarf - es sei denn, dass wir sie benötigen, um ein Missverständnis zu vermeiden. Man könnte sagen: Eine Erklärung dient dazu, ein Missverständnis zu beseitigen, oder zu verhüten - also eines, das ohne die Erklärung eintreten würde; aber nicht: jedes, welches ich mir vorstellen kann.

Es kann leicht so scheinen, als zeigte jeder Zweifel nur eine vorhandene Lücke im Fundament; so dass ein sicheres Verständnis nur dann möglich ist, wenn wir zuerst an allem zweifeln, woran gezweifelt werden kann, und dann alle diese Zweifel zu beheben.

Der Wegweiser ist in Ordnung, - wenn er, unter normalen Verhältnissen, seinen Zweck erfüllt.

Man muss Aussagen unterscheiden, welche sehr wohl angezweifelt werden können, bei denen sich also Zweifel 'sinnvoll' einstellen können. Und es gibt solche Aussagen, bei denen ein Zweifel ausgeschlossen ist.¹⁾ Das Zweifeln selbst gehört zu einem Sprachspiel¹⁾ und die "Art der

321) Vgl. OC 121/122, Bd. 8, S. 145

Kann man sagen: "Wo kein Zweifel, da auch kein Wissen"?
Braucht man zum Zweifel nicht Gründe?

322) BPP II-345, Bd. 7, S. 283.

323) OC 88, Bd. 8, S. 137

Es kann z.B. sein, dass *unser ganzes Forschen* so eingestellt ist, dass dadurch gewisse Sätze, wenn sie je ausgesprochen werden, abseits allen Zweifels stehen. Sie liegen abseits von der Strasse, auf der sich das Forschen bewegt.

324) RFM Teil VI ' 38, Bd. 6, S. 342

Das Deuten hat ein Ende.

325) Vgl. auch PI II, v, Bd. 1, S. 498

Besteht eine Voraussetzung nicht, wo ein Zweifel besteht? Und der Zweifel kann gänzlich fehlen. Das Zweifeln hat ein Ende.

326) Vgl. Geier (1989) S. 175.

327) Vorlesungen 1946/47 S. 521f

Ein primitives Sprachspiel: Wenn "Ich habe Schmerzen", wie es tatsächlich der Fall ist, an die Stelle des Stöhnens tritt, kommt ein *Wissen*, dass ich Schmerzen habe, gar nicht ins Spiel. Ein Zweifel ebensowenig. Man kann sagen: "Ich kann nicht bezweifeln, dass ich Schmerzen habe", sofern das auf so etwas hinausläuft wie "Im Schachspiel kann ich kein Tor schießen". In diesem Fall gibt es kein Wissen und kein Zweifeln.

Sicherheit ist die Art des Sprachspiels".¹⁾ "Ein Zweifel, der an allem zweifelte, wäre kein Zweifel."¹⁾ Ein solches Sprachspiel wird normalerweise nicht gespielt, sondern es werden unzählige Spiele gespielt, in welchen Zweifel Sinn machen bzw. angebracht sind. Und diese Spiele stehen immer mitten im 'Leben',¹⁾ sie beziehen ihre Funktion aus der Situation, in der sie gespielt werden. Sie sind nicht "vernünftig (oder unvernünftig)"¹⁾ und ihre Unsicherheit ist immer nur eine relative.¹⁾

Wittgenstein verweist also in seiner Thematisierung des Zweifels auf das Sprachspiel und darauf, dass dieses (in einer jeweiligen Situation) 'gespielt' wird. Welche Implikationen dies hat bzw. wie dieses Spiel 'ohne philosophische Fragen und ohne philosophische Probleme'¹⁾ aussieht, davon handelt das nächste Kapitel.

2.2.2. Das Spiel

Wie hier noch zu zeigen ist, ist es keineswegs erstaunlich, dass Wittgenstein nirgends eine genaue Definition dessen gibt, was er unter einem 'Spiel' (z.B. im Gegensatz zu anderen Tätigkeiten) versteht. Mit dem Begriff, den er ab 1930 immer mehr verwendete,¹⁾ soll ja gerade auf eine in ihrer Diffusheit verschiedentlich bemängelte "lockere, verschwommene, relativ zusammenhanglose Menge Tätigkeiten" angespielt werden, "die wir geneigt oder gewohnt sind ihm zuzurechnen, ohne genauere Abgrenzungskriterien angeben zu können".¹⁾

PG, Teil I, ' 35, Bd. 4, S. 75

"Spiele" nennt man vielmehr auf verschiedene Weisen mit einander verwandte Vorgänge, zwischen denen es eine Mannigfaltigkeit von Übergängen gibt.

Wittgenstein wollte anfänglich den Begriff 'Spiel' bzw. 'Sprachspiel' nur auf einfachere Verwendungsweisen von Zeichen anwenden. An einer Stelle im 'Blauen Buch' merkt man leicht, dass er hier noch die Vorstellung hatte, die kompliziertere Alltagssprache sei aus solchen

-
- 328) BPP II-342, Bd. 7, S. 282
Wie äussert sich denn also der Zweifel? ich meine: im Sprachspiel, nicht einfach in gewissen *Redensarten*. Etwa im näheren Hinsehen, also in einer ziemlich komplizierten Tätigkeit. Aber diese Äusserung des Zweifels hat gar nicht immer Sinn, Zweck.
Man vergisst eben, dass auch das Zweifeln zu einem Sprachspiel gehört.
- 329) MSS 137-138, 892, Bd. 7, S. 464.
- 330) OC 450, Bd. 8, S. 209.
- 331) OC 7, Bd. 8, S. 120
Mein Leben zeigt, dass ich weiss oder sicher bin, dass dort ein Sessel steht, eine Tür ist usf..
- 332) OC 559/560, Bd. 8, S. 232.
- 333) Vgl. MSS 137-138, 877, Bd. 7, S. 462
Die *Unsicherheit*, ob der Andre ..., sie ist ein (wesentlicher) Zug aller dieser Sprachspiele. Aber dies bedeutet nicht, dass jeder im hoffnungslosen Zweifel darüber ist, was der andre fühlt.
- 334) Vgl. Feyerabend (1955) S. 480
[... LR] seeing the world rightly means playing the language games without being troubled by philosophical *questions* or by philosophical *problems*.
- 335) Vgl. Bezzel (1988) S. 15, der an dieser Stelle auf die Parallelen zwischen Wittgensteins und Saussures Vergleich der Sprache mit einem Schachspiel hinweist.
- 336) Beerling (1980) S. 177.

einfacheren Verfahren 'zusammengesetzt' wie früher (z.B. im Tractatus) die Sprache als aus Elementarsätzen zusammengesetzt vorgestellt wurde.¹⁾

BB blau, Bd. 5, S. 36f

Ich werde in Zukunft immer wieder deine Aufmerksamkeit auf das lenken, was ich Sprachspiele nennen werde. Das sind einfachere Verfahren zum Gebrauch von Zeichen als jene, nach denen wir Zeichen in unserer äusserst komplizierten Alltagssprache gebrauchen. [... LR] Das Studium von Sprachspielen ist das Studium primitiver Sprachformen oder primitiver Sprachen. [... LR] Wir sehen, dass wir die komplizierten Formen aus primitiven zusammensetzen können, indem wir nach und nach neue Formen hinzufügen.

Diese Vorstellung wurde schon im 'Braunen Buch' aufgegeben. Ab da galten die einfacheren Sprachspiele nicht mehr als "Fragmente eines Ganzen 'der Sprache', sondern als in sich geschlossene Systeme der Verständigung, als einfache, primitive Sprachen". Ganz einfach konnte man sie unabhängig von ihrem Kompliziertheitsgrad als "Systeme der Verständigung"¹⁾ bezeichnen. Deswegen konnte Wittgenstein in den Philosophischen Untersuchungen sowohl die "primitive Sprache" eines Kindes, welches seine Muttersprache erlernt, als auch "das Ganze: der Sprache und Tätigkeiten, mit denen sie verwoben ist",¹⁾ ein Sprachspiel nennen. Eine analog der Mengenlehre aus einfachen Sprachspielen zusammengesetzte komplizierte Gesamt-Sprache gab es nun nicht mehr. Die einfachen Sprachspiele waren in sich geschlossen und vollständig. Sie dienten nicht als 'Teilmengen', sondern als Vergleichsobjekte:

PI I-130, Bd. 1, S. 304

Unsere klaren und einfachen Sprachspiele sind nicht Vorstudien zu einer künftigen Reglementierung der Sprache, - gleichsam erste Annäherungen, ohne Berücksichtigung der Reibung und des Luftwiderstands. Vielmehr stehen die Sprachspiele da als Vergleichsobjekte, die durch Ähnlichkeit und Unähnlichkeit ein Licht in die Verhältnisse unsrer Sprache werfen sollen.

Auf diese Vergleichsobjekte - "Pole einer Beschreibung, nicht der Grundstock einer Theorie",¹⁾ wie Wittgenstein sie später nannte - wird in den nächsten Kapiteln differenziert eingegangen, um zu erhellen, welche Aspekte Wittgensteins Sprachspielbetrachtung mit sich bringt. Vorgängig soll hier jedoch kurz aufgezeichnet werden, welche Punkte diesbezüglich von der bestehenden Sekundärliteratur aufgeführt werden.

Baker¹⁾ unterscheidet bezüglich der Funktionen der Sprachspiele bei Wittgenstein drei verschiedene Phasen:¹⁾

337) BB blau, Bd. 5, S. 36f

Ich werde in Zukunft immer wieder deine Aufmerksamkeit auf das lenken, was ich Sprachspiele nennen werde. Das sind einfachere Verfahren zum Gebrauch von Zeichen als jene, nach denen wir Zeichen in unserer äusserst komplizierten Alltagssprache gebrauchen. Sprachspiele sind die Sprachformen, mit denen ein Kind anfängt, Gebrauch von Wörtern zu machen. Das Studium von Sprachspielen ist das Studium primitiver Sprachformen oder primitiver Sprachen. [... LR] wird es von Vorteil sein, primitive Sprachformen zu untersuchen, in denen diese Denkformen ohne den verwirrenden Hintergrund äusserst komplizierter Denkprozesse auftreten. Wenn wir solche einfachen Sprachformen untersuchen, dann verschwindet der geistige Nebel, der unsern gewöhnlichen Sprachgebrauch einzuhüllen scheint. [... LR] Wir sehen, dass wir die komplizierten Formen aus primitiven zusammensetzen können, indem wir nach und nach neue Formen hinzufügen. Was nun diese Untersuchungsmethode erschwert, ist unser Streben nach Allgemeinheit.

338) BB braun, Bd. 5, S. 121.

339) PI I-7, Bd. 1, S. 240.

340) BPP I-633, Bd. 7, S. 123

Wenn man einfache Sprachspiele beschreibt zur Illustration, sagen wir, dessen was wir das 'Motiv' einer Handlung nennen, dann werden einem immer wieder verwickeltere Fälle vorgehalten, um zu zeigen, dass unsere Theorie den Tatsachen noch nicht entspricht. Während verwickeltere Fälle eben verwickeltere Fälle sind. Handelte es sich nämlich um eine Theorie, so könnte man allerdings sagen: Es nützt nichts diese speziellen Fälle zu betrachten, sie geben keine Erklärung gerade der wichtigsten Fälle. Die einfachen Sprachspiele dagegen spielen eine ganz andere Rolle. Sie sind Pole einer Beschreibung, nicht der Grundstock einer Theorie.

341) Baker (1980) S. 185ff.

342) Diese verschiedenen "Aspekte" werden auch von Schulte betont (Vgl. Schulte (1989) S. 138).

- In einer ersten Phase (anfangs 1930) dienten sie zur Annäherung an die Alltagssprache.
- In einer zweiten Phase (d.h. um 1933/34) sollten sie eine Aufteilung der Sprache in ihre konstituierenden Sprachspiele erhellen. Wie schon oben gezeigt, wandte sich Wittgenstein von einer solchen Betrachtung analog der Mengenlehre ab.
- In einer dritten Phase (ab 1940) dienten sie - besonders in den Philosophischen Untersuchungen - als 'Objekte des Philosophierens'. Diese Objekte des Philosophierens sind nach Wuchterl erstens Modelle primitiver Sprachen, zweitens sprachliche Funktionseinheiten und drittens die Gesamtheit der sprachlichen Tätigkeiten.¹⁾

In ihrem zum Standardwerk gewordenen Kommentar der 'Philosophischen Untersuchungen' sehen Baker / Hacker die folgenden sieben methodologischen Implikationen der Sprachspiel-Betrachtung:¹⁾

1. Im Sinne des 'genauen Hinsehens' wird die Beobachtung der Sprachspiele gegen die bestehenden (philosophischen) Vorurteile ausgespielt.
2. Der Gebrauch wird gegenüber einer Betrachtung der grammatikalischen Form besonders hervorgehoben.¹⁾ Diese Betonung der "action" wird auch von Zabeeh betont,¹⁾ während Black zudem hervorhebt, dass sich diese Abwendung vom Formalen erst mit der Zeit vollzog.¹⁾
3. Die Sprachspiel-Betrachtung dient zum Aufzeigen von verborgenen konzeptionellen Änderungen.
4. Ebenso wird damit die Vollständigkeit von Sprachspielen klargemacht. "There are no gaps in a grammar." Z.B. macht eine Frage innerhalb eines grammatikalischen Systems nur Sinn, wenn sie auch innerhalb dieses Systems eine verständliche Antwort hat. Neue 'Züge' in einem Sprachspiel können dieses von Grund auf verändern.
5. Überkreuzungen bzw. Vermischungen von Sprachspielen werden aufgedeckt.
6. Da Ausdrücke nur innerhalb der Sprachspiele, in denen sie eingebettet sind, eine Bedeutung haben, resultieren durch das Überschreiten der Grenzen eines Sprachspiels Verwirrungen. Diese Verwirrungen werden durch die Sprachspiel-Betrachtung aufgezeigt.
7. Nicht zuletzt dient die Sprachspiel-Betrachtung auch einer "Conceptual topology". Mit ihr wird die Frage nach der Anwendung gestellt: "Was wäre anders?".¹⁾ Sie ist ein Instrument, danach zu fragen, wie unser Weltbild bzw. unser Wissen aussehen würde, wenn gewisse generelle Züge der Welt ("including culture and history") anders wären.

343) Vgl. Wuchterl (1969) S. 122.

344) Vgl. Baker / Hacker (1985) S. 19ff.

345) Vgl. auch Billing (1980) S. 7f.

346) Zabeeh (1971) S. 343.

347) Vgl. Black (1978) S. 330
Wittgenstein's uncompleted progress from a relatively formal and abstract conception of language and language-games, in which the identification of the game with what I have called its "constitutive" rules is of decisive importance, to a more liberal and, I should think, a more realistic conception.

348) Vgl. Kapitel 2.2.3 dieser Untersuchung.

Die in dieser Untersuchung vertretene Auffassung stimmt mit dieser Sicht weitestgehend überein. Im Sinne einer über rein philosophische Fragestellungen hinausgehenden Betrachtung wird jedoch auf spezielle Resultate der Sprachspiel-Betrachtung besonders rekurriert.

2.2.2.1. Kein Essentialismus: offene Begriffe

Der wohl wichtigste Punkt der Sprachspiel-Betrachtung ist die Abwendung von der Vorstellung eines 'Wesens'. Wittgenstein bildete seinen 'Anti-Essentialismus'¹⁾ parallel zur Abwendung von der Idee einer Idealsprache aus. Schon im 'Blauen Buch' betonte er gegenüber einer 'Wesensschau'¹⁾ den konkreten Fall:

BB blau, Bd. 5, S. 40f

Die Vorstellung, dass man, um sich über die Bedeutung einer allgemeinen Bezeichnung klar zu werden, das gemeinsame Element in all ihren Anwendungen finden muss, hat hemmend auf philosophische Untersuchungen gewirkt; denn diese Vorstellung hat nicht nur zu keinem Ergebnis geführt, sondern darüber hinaus den Philosophen veranlasst, über konkrete Fälle als irrelevant hinwegzusehen; Fälle, die allein ihm hätten helfen können, den Gebrauch der allgemeinen Bezeichnung zu verstehen.

Für Wittgenstein war klar, dass jeder in der Alltagssprache verwendete Begriff grundsätzlich vage ist und auch vage sein soll. Das Problem lag für ihn im Finden einer angemessenen "Darstellungsweise für die Vagheit".¹⁾ Diese Betonung - gewisse Autoren sprechen sogar von Über-Betonung¹⁾ - der Vagheit brachte Wittgenstein den Vorwurf des Subjektivismus und des Relativismus ein.¹⁾ Wittgenstein wollte jedoch mit seiner Betonung der Offenheit der Begriffe nicht jeglicher Willkür Tür und Tor öffnen, sondern sie diene der Betonung der "Geschichtlichkeit geltender Rechtfertigungen und der durch diese Rechtfertigungen eröffneten Wahrheiten."¹⁾

Die Ausdrücke unserer natürlichen Sprache sind "weder einheitlich (d.h. es stimmt nicht, dass sich die Bedeutung ihrer Ausdrücke in Form einer expliziten Definition wiedergeben lässt) noch absolut exakt (d.h. es ist nicht für jeden möglichen Fall festgelegt, ob ein Wort auf ihn zutrifft oder nicht) noch ein für allemal fest (d.h. es ist nicht ausgeschlossen, dass sich die Bedeutung eines Wortes mit der Zeit ändert)."¹⁾ Und doch haben sie in ihrer Vagheit Sinn. Der Sinn eines

349) Vgl. Zabeeh (1971) S. 330.

350) Die von Lübke (1960/61) S. 225ff herausgearbeiteten Parallelen zwischen Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung und der Phänomenologie sind sicherlich sehr interessant. Sie enden jedoch genau am Punkt der 'Wesensschau'.

351) MSS 137-138, 347, Bd. 7, S. 398.

352) Vgl. z.B. Hervey (1961) S. 335.

353) Smart (1957) S. 232f

Aversion to the notion of *essence* carries Wittgenstein so far in the direction of subjectivism and relativism that he is apparently unable to see that there is something important about games and something important about languages (even if these somethings are not describable as fixed and unalterable essences) which makes his use of the phrase 'language-game' seriously misleading instead of positively enlightening.

354) Birnbacher (1974) S. 78ff stellt fünf Hauptverwendungen des Wortes 'offen' bei Wittgenstein fest: "1. Offenheit der Operationalisierung. 2. Intensionale Vagheit. 3. Kriteriale Struktur. 4. Offenheit der Verifikation. 5. Offenheit der Indikata von Evidenzkriterien".

355) Meggle (1987) S. 282f. Vgl. auch Savigny (1974) S. 32: "Wortbedeutungen sind also für Wittgenstein weder einheitlich noch beliebig genau begrenzt noch fest. (Diese drei Eigenschaften sind voneinander unabhängig.)"

Zeichens ist nicht von der Angabe vollständiger Regeln seiner Anwendung abhängig.¹⁾ Die Mehrdeutigkeit wird im kontextuellen Gebrauch zur Eindeutigkeit.¹⁾

2.2.2.1.1. Das Glitzern der Begriffe

Wohl am eindrücklichsten wird die oben beschriebene fehlende Einheitlich-, Exakt- und Festheit der Begriffe durch die Umschreibung 'Glitzern' beschrieben, welches Wittgenstein immer wieder bei Begriffen feststellte. Dieses Glitzern war für ihn unumstößlich, eine darüber hinausgehende Exaktheit wurde durch ihn nicht angestrebt. Schon in der 'Philosophischen Grammatik' konnte er den "grammatischen Ort" eines Wortes, welcher ja seine Bedeutung darstellt,¹⁾ nicht genau angeben:

PG, Teil I, ' 74, Bd. 4, S. 118

Der grammatische Ort des Wortes "Spiel", "Regel" etc. ist durch Beispiele etwa so gegeben, wie der Ort einer Zusammenkunft durch die Angabe sie werde sich bei diesem und diesem Baum stattfinden.

Diese Vagheit stellt natürlich eine eindeutige Abkehr vom Ideal eines intensional zuende definierten Wesens dar. Wittgensteins Haltung hierzu ist ganz und gar antiplatonisch:

PG, Teil I, ' 76, Bd. 4, S. 120

Der Gebrauch des Wortes "Satz", "Sprache", etc. hat die Verschwommenheit des normalen Gebrauchs der Begriffswörter unserer Sprache. [... LR] Sokrates weist den Schüler zurecht, der, auf die Frage nach dem Wesen der Erkenntnis gefragt, Erkenntnisse aufzählt. Und Sokrates sieht darin auch nicht einen vorläufigen Schritt zur Beantwortung der Frage.

Während unsere Antwort in einer solchen Aufzählung und der Angabe einiger Analogien besteht. (Wir machen es uns in der Philosophie in gewissem Sinne immer leichter und leichter.)

Inwiefern dieses 'immer leichter und leichter' einen ironischen Beigeschmack hat, welcher ja in Wittgensteins Schriften immer wieder auftaucht und selten genau und eindeutig als solcher gekennzeichnet ist,¹⁾ kann hier nicht beurteilt werden. Entgegen seiner ansonsten asketischen Strenge war es auch an anderer Stelle sein explizites Ziel, "einen leichten Weg aus dieser Unklarheit und dem Glitzern der Begriffe zu zeigen."¹⁾ Sicher ist jedoch, dass ihm trotz des festgestellten 'Glitzerns' der Begriffe nicht so sehr dieses als das eigentliche Problem schien, als vielmehr die Tatsache, dass Begriffe gerade da nicht differenzieren, wo verschiedene Sprachspiele gespielt werden:

MSS 137-138, 909, Bd. 7, S. 467

Die unsägliche Verschiedenheit aller unsrer tagtäglichen Sprachspiele kommt uns gar nicht zu Bewusstsein, weil die äussern Formen unsrer Sprache alles gleichmachen.

Die eigentliche Schwierigkeit ist also eine zweifache. Einerseits werden durch die Verwendung derselben Ausdrücke in verschiedenen Sprachspielen deren Unterschiede verdeckt. Andererseits gilt es die durch die Unschärfe der Begriffe ausgedrückte Vagheit zu akzeptieren und mit ihr zu arbeiten. Wittgenstein versuchte, den zweiten Punkt mittels der Begriffe 'Verwandtschaft' und 'Ähnlichkeit' zu erreichen.

2.2.2.1.2. Verwandtschaften und Ähnlichkeiten

356) Vgl. Flor (1993) S. 217.

357) Vgl. Zeller (1978) S. 337.

358) Vgl. PG, Teil I, ' 23, Bd. 4, S. 59, abgedruckt in Kapitel 2.1.1.2.2.

359) Vgl. Savigny (1974) S. 13, abgedruckt in Kapitel 2.1.

360) RFM Teil V ' 16, Bd. 6, S. 274.

Die Abkehr vom einen Ideal der Genauigkeit,¹⁾ welches er selber in der Alltagssprache (und diese bildet ja den Grund unseres Wissens) nirgends repräsentiert sah, fiel Wittgenstein nicht leicht. Zu klar sah er selber, dass er der Angabe der allgemeinen Form des Satzes durch die Umschiffung einer intensionalen Definition des Begriffs 'Sprachspiel' auswich:

PI I-65/66, Bd. 1, S. 276f

Hier stoßen wir auf die grosse Frage, die hinter allen diesen Betrachtungen steht. - Denn man könnte mir einwenden: "Du machst dir's leicht! Du redest von allen möglichen Sprachspielen, hast aber nirgends gesagt, was denn das Wesentliche des Sprachspiels, und also der Sprache ist. Was allen diesen Vorgängen gemeinsam ist und sie zur Sprache, oder zu Teilen der Sprache macht. Du schenkst dir also gerade den Teil der Untersuchung, der dir selbst seinerzeit das meiste Kopfzerbrechen gemacht hat, nämlich den, die allgemeine Form des Satzes und der Sprache betreffend."

Und das ist wahr. - Statt etwas anzugeben, was allem, was wir Sprache nennen, gemeinsam ist, sage ich, es ist diesen Erscheinungen garnicht Eines gemeinsam, weswegen wir für alle das gleiche Wort verwenden, - sondern sie sind miteinander in vielen verschiedenen Weisen verwandt. Und dieser Verwandtschaft, oder dieser Verwandtschaften wegen nennen wir sie alle "Sprachen". Ich will versuchen, dies zu erklären.

Betrachte z.B. einmal die Vorgänge, die wir "Spiele" nennen. Ich meine Brettspiele, Kartenspiele, Ballspiel, Kampfspiele, usw. Was ist allen diesen gemeinsam? - Sag nicht: "Es muss ihnen etwas gemeinsam sein, sonst hiessen sie nicht 'Spiele'" - sondern schau, ob ihnen allen etwas gemeinsam ist. - Denn wenn du sie anschaust, wirst du zwar nicht etwas sehen, was allen gemeinsam wäre, aber du wirst Ähnlichkeiten, Verwandtschaften, sehen, und zwar eine ganze Reihe. Wie gesagt: denk nicht, sondern schau!

Damit wurde der Begriff 'Spiel' ein "Begriff mit verschwommenen Rändern".¹⁾ Was darunter zu subsumieren ist, ist nicht der 'Schatten an der Wand' eines ursprünglichen wahren Wesens. Es ist nicht die intensional zu erschliessende Wesenheit 'Spiel'. Sondern es sind die extensional zu definierenden verschiedenen Spiele, welche durch die verschiedensten Ähnlichkeiten und Verwandtschaften - und nicht durch eine einzige Ähnlichkeit oder Verwandtschaft - zusammenhängen. Wittgenstein fragte:

PI I-71, Bd. 1, S. 280

"Aber ist ein verschwommener Begriff überhaupt ein Begriff?" - Ist eine unscharfe Photographie überhaupt ein Bild eines Menschen? Ja, kann man ein unscharfes Bild immer mit Vorteil durch ein scharfes ersetzen? Ist das unscharfe nicht oft gerade das, was wir brauchen?

Wie oben besprochen, hing für ihn der Sinn eines Wortes nicht von seiner Genauigkeit ab, sondern davon, ob jemand ihm Sinn verleihen bzw. damit eine Spiel gespielt werden kann.¹⁾ So lange mit einem Begriff ein Spiel gespielt werden kann, ist er auch automatisch (für das jeweils gespielte Spiel) tauglich. Zu den verschiedenen Ausprägungen eines Begriffs gehört demzufolge nicht nur ihre Verwandtschaft, sondern auch ihre Verschiedenheit.¹⁾ Und umgekehrt lassen sich verwandte Begriffe wie zum Beispiel 'wissen', 'können', 'imstande sein', aber auch 'verstehen' und "Eine Technik 'beherrschen'"¹⁾ einander entgegenhalten. Dasselbe gilt für die Worte 'Übereinstimmung' und 'Regel':

PI I-224, Bd. 1, S. 352

Das Wort "Übereinstimmung" und das Wort "Regel" sind miteinander verwandt, sie sind Vettern. Lehre ich Einen den Gebrauch des einen Wortes, so lernt er damit auch den Gebrauch des andern.

Wittgenstein war danach bestrebt, sowohl die unterschiedlichen Verwendungsweisen desselben Wortes wie auch die gleichen bzw. 'verwandten' Verwendungsweisen verschiedener Worte hervorzuheben. Wahrscheinlich zeigt sich an keiner Stelle das auch dieser Untersuchung vor-

361) Vgl. auch Kapitel 2.1.2.3.1.

362) PI I-71, Bd. 1, S. 280.

363) Vgl. Kapitel 2.1.2.4.2.

364) PI I-76, Bd. 1, S. 283
Die Verwandtschaft ist dann ebenso unleugbar wie die Verschiedenheit.

365) Vgl. PI I-150, Bd. 1, S. 315.

anstehende Motto des 'I'll teach you differences' so klar wie hier. Hinter den 'Familienähnlichkeiten', welche den Wesensbegriff ablösen, steht zwar immer noch die Suggestion eines Gemeinsamen, Geheimnisvollen, Transzendenten, "das alle Einzelbeispiele verbindet." Doch dies ist falsch. Wir haben es "mit einer Kette von Ähnlichkeiten zu tun [... LR] so dass das erste Glied der Kette mit dem letzten nicht das Geringste zu tun hat".¹⁾ "An die Stelle der einen Technik der logischen Abbildung ist [... LR] eine Vielfalt verschiedener Techniken sprachlichen Handelns getreten."¹⁾ Und diese verschiedenen Techniken werden in Wittgensteins Werk besonders in Bezug auf geistige Tätigkeiten immer und immer wieder in ihren Facettierungen dargestellt.

Die Sprachspiel-Betrachtung ist eine Betrachtung von Möglichkeiten: Man hat immer die Möglichkeit, etwas so oder anders zu sagen. Und sagt man es in einem nur leicht anderen Zusammenhang oder Tonfall, so kann sich die Aussage grundlegend verändern. Unser Wissen ist durch Begriffe mit 'unscharfen Rändern' gebildet. Und trotzdem vertrauen wir täglich auf die Stabilität dieses Wissens, obwohl wir uns seiner Unabgeschlossenheit bewusst sind. Worauf gründet sich dieses Vertrauen? Es gründet auf einem Vertrauen ähnlich demjenigen eines Bergsteigers in sein aus tausenden von dünnen Fäden zusammengesetztes Seil.

2.2.2.1.3. Die Fasern eines Seiles

BB braun, Bd. 5, S. 127f

Wir finden, dass das, was die Fälle des Vergleichens verbindet, eine grosse Anzahl einander übergreifender Ähnlichkeiten ist; und wenn wir dies sehen, so fühlen wir uns nicht mehr gezwungen zu sagen, es müsse allen diesen Fällen eines gemeinsam sein. Sie sind durch ein Tau mit einander verbunden; und dieses Tau verbindet sie nicht dadurch, dass irgendeine Faser in ihm von einem Ende zum andern läuft, sondern dadurch, dass eine Unzahl von Fasern einander übergreifen.

Das Bild der (Familien-)Ähnlichkeit der Begriffe ist geprägt durch das Bild der Fasern eines Seiles, welches in Wittgensteins Spätwerk verschiedentlich auftaucht.¹⁾ Die Sprachspiel-Betrachtung muss denn auch genau das mit diesem Bild Angetönte leisten: Zeigen, wo Begriffe in andere Begriffe übergreifen, wo sie ihren 'Anfang' und ihr 'Ende' haben und welche anderen Begriffe mit ihnen 'verwandt' sind.

Damit kommen zwei früher besprochene Punkte zusammen:

1. Begriffe sind grundsätzlich offen, sie 'glitzern'. Eine über alle Zweifel erhabene abschliessende Definition eines Begriffs gibt es nicht. Mit diesem Zweifel muss und kann man leben.¹⁾
2. Der einzelne Begriff gilt genausowenig wie der einzelne Satz:

PG, Teil I, ' 124, Bd. 4, S. 172

"Es gibt keinen alleinstehenden Satz." Denn was ich "Satz" nenne ist eine Spielstellung in einer Sprache.

Und darin, in der praktischen Anwendung im 'Spiel', werden Begriffe konkret und gewinnen Sätze ihre (für die Beteiligten hinlänglich klare und eindeutige) Bedeutung.

366) Wuchterl/Hübner (1979) S. 123.

367) Benarab (1974) S. 223.

368) Vgl. auch PI I-67, Bd. 1, S. 278
Und wir dehnen unseren Begriff der Zahl aus, wie wir beim Spinnen eines Fadens Faser an Faser drehen. Und die Stärke des Fadens liegt nicht darin, dass irgend eine Faser durch seine ganze Länge läuft, sondern darin, dass viele Fasern einander übergreifen.

369) Vgl. Kapitel 2.2.1.2.2.

Es ist nicht erstaunlich, dass Wittgenstein das Bild der Fasern eines Seiles wahrscheinlich vom Pragmatisten James hat.¹⁾ Denn genau dies ist der 'Barwert'¹⁾ unseres Alltagswissens: Dass es uns immer in der jeweiligen Situation das nötige Mass an Sicherheit gibt, damit wir 'weitspielen' können. Und die Spielhandlungen greifen in einander ein, wie die Fasern eines Seiles.

2.2.2.2. Keine vollständigen Regeln, kein "Kalkül"

Betrachtet man sich die bisherigen Ausführungen, z.B. zur 'alten Stadt'¹⁾ oder zum 'Zweifel',¹⁾ so liegt nahe, dass in Wittgensteins Spätphilosophie kein Raum für vollständige und feste Regeln der Sprache war.¹⁾ Erstaunlich ist jedoch, dass er sehr lange am Begriff des (in sich geschlossenen) 'Kalküls' festhielt und erst sehr spät eher zum (offeneren) Begriff des 'Systems' überging.

Zu Anfang, in der 'Philosophischen Grammatik', wurde noch ganz klar auf den "festen Regeln" der Sprache beharrt.¹⁾ Das "Folgen nach der Regel" bildete den eigentlichen Grund des Sprachspiels.¹⁾ Gerade das "auf der Regelmässigkeit" beruhende "Phänomen der Sprache" verhinderte, dass sich alles "irgendwie rechtfertigen" liesse.¹⁾ Zunehmend wurde jedoch erkannt,

370) Vgl. James (1977) S. 90
Es ist sehr leicht, die Geschichte der Welt pluralistisch zu betrachten, wie ein Seil, von dessen einzelnen Fasern jede ihre besondere Geschichte erzählt. [...LR] Allein die einzelnen Wesen dieser Welt sind dennoch, wie die Fasern des Seiles, voneinander getrennt und hängen nur in der Längsrichtung zusammen.

Zu Wittgensteins Parallelen zum Pragmatismus vgl. Kapitel 2.1.2.4.4.

371) Vgl. James (1977) S. 125, abgedruckt in Kapitel 2.1.2.4.4.

372) Vgl. Kapitel 2.1.2.4.3.

373) Vgl. Kapitel 2.2.1.2.2.

374) Vgl. z.B. Zabeeh (1971) S. 355
Wittgenstein does not deny that games, and hence language, are governed by rules. He denies that the rules are necessarily unambiguous, unbreakable, and capable of covering every possible move once and for all.

375) PG, Teil I, ' 36, Bd. 4, S. 77
Wir betrachten die Sprache *unter dem Gesichtspunkt* des Spieles nach festen Regeln. Wir vergleichen sie mit so einem Spiel, messen sie an ihm.

376) RFM Teil VI ' 28, Bd. 6, S. 330
Das Folgen nach der Regel ist am GRUNDE unseres Sprachspiels. Es charakterisiert das, was wir Beschreibung nennen.
Das ist die Ähnlichkeit meiner Betrachtung mit der Relativitätstheorie, dass sie sozusagen eine Betrachtung über die Uhren ist mit denen wir die Ereignisse vergleichen.

377) RFM Teil VI ' 39, Bd. 6, S. 342f
Es ist wahr, alles liesse sich irgendwie rechtfertigen. Aber das Phänomen der Sprache beruht auf der Regelmässigkeit, auf der Übereinstimmung im Handeln. [... LR] Wir sagen, die Menschen, um sich miteinander zu verständigen, mussten über die Bedeutungen der Wörter mit einander übereinstimmen. Aber das Kriterium für diese Übereinstimmung ist nicht nur eine Übereinstimmung in Bezug auf Definitionen, z.B. hinweisende Definitionen, - sondern *auch* eine Übereinstimmung in Urteilen. Es ist für die Verständigung wesentlich, dass wir in einer grossen Anzahl von Urteilen übereinstimmen.

dass die Regeln nicht sakrosankt sind. Regeln werden auch "zum Vergnügen" aufgestellt.¹⁾ Und Regeln sind auch nicht der einzige Weg, wie eine Sprache gelernt werden kann.¹⁾

Bevor nun im Detail auf die Begriffe 'Kalkül' und 'System' eingegangen werden kann, soll zuerst das Problem der Intersubjektivität erörtert werden.

2.2.2.2.1. Intersubjektivität

PI I-378, Bd. 1, S. 399

Denn, bedarf ich einer Berechtigung dafür, ein Wort zu gebrauchen, dann muss es eine auch für den Andern sein.

Diese Stelle aus einem frühen Werk von Wittgensteins Spätphilosophie ist eine der wenigen, in denen der intersubjektive Ansatz der Sprachspiel-Betrachtung thematisiert wird. Allerdings ist dieser auch ohne explizite Thematisierung offensichtlich: Das Sprachspiel muss man (ausser in der Ausnahmesituation des Selbstgesprächs) zu mehreren spielen.

Verschiedene Autoren haben sich intensiv mit der implizierten Intersubjektivität der Sprachspiel-Betrachtung auseinandergesetzt. Gadamer, ein Vertreter der Hermeneutik, hält zu Wittgensteins Spätphilosophie fest:

Gadamer (1976) S. 324

Die Art, wie wir heute den Gebrauch von Begriffen in ihre Wortgeschichte zurücknehmen, um auf diese Weise ihren eigentlichen, lebendigen, evozierenden Sprachsinne zu wecken, scheint mir mit dem Wittgensteinschen Studium der lebendigen Sprachspiele und gewiss mit all denen, die in der gleichen Richtung tätig sind, zu konvergieren.

Auch darin liegt eine Kritik des subjektiven Bewusstseins in unserem Jahrhundert. Sprache und Begriff sind offenbar so eng ineinander gebunden, dass die Meinung, man könnte Begriffe 'verwenden', etwa sagen: 'ich nenne das so und so', immer schon der Verbindlichkeit des Philosophierens Abbruch tut. Das einzelne Bewusstsein hat keine solche Freiheit, wenn es philosophierend erkennen will. Es ist gebunden an die Sprache, die nicht nur eine Sprache der Sprechenden ist, sondern auch die des Gesprächs, das die Dinge mit uns führen: Im philosophischen Thema der Sprache begegnen sich heute Wissenschaft und Welterfahrung des menschlichen Lebens.

Diese Erkenntnis wird auch von anderen Autoren geteilt. Whorf betont den Abkommenscharakter unserer Sprache, welchen er für "absolut obligatorisch" ansieht,¹⁾ während Savigny als Ziel der 'Philosophischen Untersuchungen' angibt, 'Meinen' und 'seelische Sachverhalte' als Muster individuellen Verhaltens eingebettet in "Muster [... LR] sozialen Verhaltens in der Gemeinschaft" zu verstehen.¹⁾ Kripke entwickelt seine ganze Interpretation des Privat-Sprachen-Argumentes "hauptsächlich vom Problem des 'Regelfolgens' her"¹⁾ und auch

378) RFM Teil VII ' 65, Bd. 6, S. 429

Und wer, z.B. ein Spiel spielt, der hält sich an seine Regeln. Und es ist eine interessante Tatsache, dass Menschen zum Vergnügen Regeln aufstellen und sich dann nach ihnen halten.

379) Z 295, Bd. 8, S. 340

Du musst bedenken, dass es ein Sprachspiel geben kann, 'eine Reihe von Ziffern fortsetzen', in dem keine Regel, kein Regelausdruck je gegeben wird, sondern das Lernen *nur* durch Beispiele geschieht. So dass die Idee, jeder Schritt sei durch ein Etwas - eine Art Vorbild - in unserm Geiste zu rechtfertigen, diesen Leuten fremd wäre.

380) Whorf (1963) S. 9f

Wie wir die Natur aufgliedern, sie in Begriffen organisieren und ihnen Bedeutungen zuschreiben, das ist weitgehend davon bestimmt, dass wir an einem Abkommen beteiligt sind, sie in dieser Weise zu organisieren - einem Abkommen, das für unsere ganze Sprachgemeinschaft gilt und in den Strukturen unserer Sprache kodifiziert ist. Dieses Übereinkommen ist natürlich nur ein implizites und unausgesprochenes, *aber sein Inhalt ist absolut obligatorisch*; wir können überhaupt nicht sprechen, ohne uns der Ordnung und Klassifikation des Gegebenen zu unterwerfen, die dieses Übereinkommen vorschreibt.

381) Savigny (1988) S. 7.

382) Kripke (1987) S. 7.

bei ihm ist dieses Regelfolgen intersubjektiv bzw. auf eine mögliche Überprüfung durch Dritte hin verankert. Es ist unbestreitbar, "dass die sprachliche Bedeutung nicht unabhängig von eingeübten, institutionalisierten Handlungszusammenhängen begriffen werden kann".¹⁾ Die "Intersubjektivität des Sprachgebrauchs"¹⁾ kann jedoch nicht wirklich so individuell-souverän gehandhabt werden kann, wie Lübke dies sieht:

Lübke (1960/61) S. 221

Im Wortgebrauch ist ein jeder souverän, soweit es ihm gelingt, sich diesbezüglich mit demjenigen, mit dem er sich zu verständigen wünscht, zu einigen.

Sicher ist jedoch, dass sich die "Zentralthese von der sprachunmittelbaren Konstitution [des Sprachspiels, LR] innerhalb des sozial eingebetteten Sprechakts"¹⁾ durch das ganze Spätwerk Wittgensteins zieht. Um mit Hintikka zu sprechen, heisst dies: "Ein öffentlicher Rahmen ist in allen Fällen erforderlich".¹⁾ Und dies ist ein wichtiger Punkt: (Sprach-)Spiele werden bei Wittgenstein grundsätzlich zu mehreren gespielt. Die Regeln sind intersubjektiv festzulegen.

2.2.2.2.2. Kalkül

Zur Idee unserer Sprache als eines Kalküls schreiben die Wittgenstein-Spezialisten Baker und Hacker:

Baker / Hacker (1985) S. 39

The idea of a calculus obstructs our vision of the rules that govern languages. It obscures the motley of rules, the diversity of their forms and character, and the manners in which they are involved in linguistic activities.

Sie halten fest, dass

1. Wittgenstein ab 1931 zunehmend davon abkam, Sprache als ein Regelsystem eines Kalküls zu betrachten. Vielmehr sah er sie als eine "many-faceted rulegoverned activity or set of activities".
2. immer weniger vom Kalkül der Sprache und immer mehr vom Vergleich zwischen der Sprache und einem Kalkül - ein Vergleich, bei dem sowohl die Ähnlichkeiten wie die Unterschiede zur Sprache kommen - die Rede war.
3. es gerade das Sprach-Spiel bzw. die Sprachspiel-Betrachtung war, die Wittgenstein als "more fruitful than the analogy between speech and the operation of a calculus" ansah.
4. er von einer formalen Betrachtung weg und hin zu einer Betrachtung des Gebrauchs der Sprache "as part of the web of human life, interwoven with a multitude of acts, activities, reactions and responses" kam.¹⁾

Diese Entwicklung vollzog Wittgenstein jedoch eher implizit als explizit. Ganz klar kam die Vorstellung eines Kalküls vom 'Tractatus' her, dem ja der Kalkül von Elementarsätzen mit logischen Operatoren zugrunde lag. In der 'Philosophischen Grammatik', also im Jahr 1932, wurde vom "Beherrschen eines Kalküls" im Sinne einer Fertigkeit gesprochen.¹⁾ Dass mit der

383) Schulte (1989) S. 105f.

384) Zimmermann (1980) S. 15.

385) Wuchterl (1969) S. 150.

386) Hintikka (1990) S. 379. Vgl. auch Kapitel 2.2.1.2.1.

387) Baker / Hacker (1985) S. 38f.

388) PG, Teil I, ' 11, Bd. 4, S. 50

Identifikation unserer Sprachspiele als 'Kalkül' eventuell etwas nicht richtig ist, war Wittgenstein schon zu dieser Zeit bewusst:

PG, Teil I, ' 26, Bd. 4, S. 62

Ich kann nur Sprachspiele oder Kalküle beschreiben; ob man sie dann noch Kalküle nennen will ist ja gleichgültig, wenn wir uns nur durch den Gebrauch des Sammelnamens nicht vom Untersuchen jedes einzelnen Falles, den wir beurteilen wollen, abhalten lassen.

In dieser Phase störte ihn noch besonders die Vorstellung, dass zu einem Kalkül erst die Regeln aufgestellt werden müssen, bevor er vollzogen wird. Die Grammatik einer Sprache wird erst aufgezeichnet, "wenn die Sprache schon lange von den Menschen gesprochen worden ist". Analog hierzu werden einfache Spiele gespielt, "ohne dass eine einzige Regel dafür formuliert worden wäre."¹⁾ Er formulierte sozusagen als Programm seiner Untersuchungen:

PG, Teil I, ' 26, Bd. 4, S. 62

Wir aber betrachten die Spiele und die Sprache unter dem Gesichtspunkt eines Spiels, das nach Regeln vor sich geht. D.h. wir vergleichen die Sprache immer mit so einem Vorgang.

Natürlich ist in diesem 'vergleichen' sowohl 'analogisieren' wie 'unterscheiden' mit enthalten. Doch viele Bemerkungen in der 'Philosophischen Grammatik' legen das Schwergewicht noch eher auf die Analogie: Sätze erhalten ihren Inhalt "als Glied eines [autonomen, LR] Kalküls. Die Bedeutung ist die Rolle die das Wort im Kalkül spielt."¹⁾ Oder dem fluktuierenden Gebrauch eines Wortes wird ein bestimmter Gebrauch entgegengesetzt.¹⁾ Hauptstossrichtung der Argumentation war in dieser Zeit die Verneinung 'psychologischer Verbindungen' zwischen Namen und Gegenständen. Einer solchen Vorstellung einer psychologischen Verbindung wurde ein quasi 'mechanistischer' Kalkül entgegengehalten.¹⁾ Dieser Kalkül sollte jedoch immer am einzelnen konkreten Fall betrachtet werden. Eine Analyse des 'Kalküls an sich', des 'Meta-Kalküls' war nicht beabsichtigt:

PG, Teil I, ' 72, Bd. 4, S. 116

Und die Philosophie hat es in demselben Sinn mit Kalkülen zu tun, wie sie es mit Gedanken, Sätzen und Sprachen zu tun hat. Hätte sie's aber wesentlich mit dem Begriff des Kalküls zu tun, also mit dem Begriff des Kalküls von allen Kalkülen, so gäbe es eine Metaphilosophie. (Aber die gibt es nicht. Man könnte alles, was wir zu sagen haben, so darstellen, dass das als ein leitender Gedanke erschiene.)

Trotzdem lassen verschiedene Äusserungen die Vermutung zu, dass Wittgenstein in dieser Zeit beabsichtigte, den 'Kalkül des Denkens',¹⁾ den 'Kalkül der Sprachhandlungen'¹⁾ zu beschreiben.

Das Verständnis der Sprache, quasi des Spiels, scheint wie ein Hintergrund, auf dem der einzelne Satz erst Bedeutung gewinnt. - Aber dieses Verständnis, die Kenntnis der Sprache, ist nicht ein Bewusstseinszustand, der die Sätze der Sprache begleitet. Selbst wenn es einen solchen Zustand im Gefolge hätte. Vielmehr ist es von der gleichen Art wie das Verstehen, Beherrschen eines Kalküls, also wie multiplizieren *können*.

389) PG, Teil I, ' 26, Bd. 4, S. 62.

390) PG, Teil I, ' 27, Bd. 4, S. 63

Vgl. auch PG, Teil I, ' 84, Bd. 4, S. 130

Welche Rolle der Satz im Kalkül spielt, das ist sein Sinn. [... LR]

Etwas ist ein Satz nur in der Sprache. Einen Satz verstehen, heisst, eine Sprache verstehen.

Ein Satz ist ein Zeichen in einem System von Zeichen. Er ist *eine* Zeichenverbindung unter mehreren möglichen und im Gegensatz zu anderen möglichen. Gleichsam *eine* Zeigerstellung im Gegensatz zu anderen möglichen.

391) PG, Teil I, ' 36, Bd. 4, S. 77

Wollen wir für unsere Zwecke, den Gebrauch eines Wortes bestimmten Regeln unterwerfen, so stellen wir seinem fluktuierenden Gebrauch einen anderen an die Seite, indem wir einen charakteristischen Aspekt des ersten in Regeln fassen.

392) PG, Teil I, ' 56, Bd. 4, S. 97.

393) Vgl. PG, Teil I, " 110/111, Bd. 4, S. 160

Das Denken mit seiner Anwendung geht Schritt für Schritt als Kalkül vor sich. [... LR] Uns interessiert das Denken als Kalkül; nicht als Tätigkeit der menschlichen Phantasie.

Erst mit dem 'Blauen Buch' zeichnete sich eine begriffliche Distanzierung vom 'Kalkül' ab:

BB blau, Bd. 5, S. 48f

Denn bedenke, dass wir im allgemeinen die Sprache nicht nach strengen Regeln gebrauchen - man hat sie uns auch nicht nach strengen Regeln gelehrt. Andererseits vergleichen wir in unsern Diskussionen die Sprache beständig mit einem Kalkül, der sich nach exakten Regeln vollzieht.

Dies ist eine sehr einseitige Betrachtungsweise. In der Praxis gebrauchen wir die Sprache sehr selten als einen derartigen Kalkül. Nicht nur, dass wir nicht an Regeln des Gebrauchs - an Definitionen etc. - denken, wenn wir die Sprache gebrauchen; in den meisten Fällen sind wir nicht einmal fähig, derartige Regeln anzugeben, wenn wir danach gefragt werden.

Einen Kalkül als "ständigen Hintergrund eines jeden Satzes, den wir äussern" konnte es nun zunehmend nicht mehr geben.¹⁾ Wittgenstein betonte vielmehr die Unabgeschlossenheit unserer (Sprach-)Spiel-Regeln. Die im Begriff des Kalküls angelegte "explizite Kenntnis von Anwendungsregeln" sowie die damit verbundene Suggestion, unsere "Ausdrücke dürften nicht vage, sondern müssten fest umrissen sein und einer exakten Definition entsprechen",¹⁾ machten diesen Begriff ungeeignet als Instrument der Sprachspiel-Betrachtung. Diese betrachtet nicht Kalkülregeln mit explizit gezogenen Grenzen, sondern Spiel-Regeln, welche erst "in der Verwendung ihr Leben" erhalten, "ohne dass sie vorher in allen Einzelheiten festgelegt wären. Man kann u.U. auch hier die Grenze scharf ziehen. Häufig verlieren die Regeln aber dann ihren eigentlichen Charakter; denn im ursprünglichen Spiel wollte man gar keine Grenze ziehen."¹⁾

Der Begriff 'Kalkül' wurde von Wittgenstein zwar sogar noch in den 'Philosophischen Untersuchungen' verwendet. Zur Beschreibung von Sprachspielen geriet er jedoch immer mehr in den Hintergrund und wurde zunehmend vom Begriff des Systems abgelöst.

2.2.2.2.3. System

Der Begriff des Systems taucht in Wittgensteins Werk nicht in Ablösung des Kalkül-Begriffs auf, sondern besteht die ganze Zeit parallel dazu. Manchmal ist es sogar so, dass die beiden Begriffe scheinbar als Synonyme nebeneinander bestehen.¹⁾ Worauf hier Wert gelegt wird, ist ein von Wittgenstein nicht explizit thematisierter Unterschied der beiden Begriffe. Gegenüber einem abgeschlossenen, nach starren Regeln vollzogenen Kalkül ist ein System offen, unterteilt in mögliche Teilsysteme, welche auch miteinander in Widerspruch geraten können,¹⁾ und abänderbar. Zudem schreibt er schon in der 'Philosophischen Grammatik', dass ein System etwas darstellt, "worin ein Zeichen verwendet wird", worauf die Anmerkung in Klammern folgt:

Der *Kalkül* des Denkens knüpft mit der Wirklichkeit ausserhalb des Denkens an.

394) Vgl. PG, Teil I, ' 140, Bd. 4, S. 193
Die Sprache ist für mich ein Kalkül; sie ist durch die *Sprachhandlungen* charakterisiert.

395) BB blau, Bd. 5, S. 71.

396) Schulte (1989) S. 139.

397) Wuchterl (1969) S. 133.

398) Vgl. PG, Teil I, ' 27, Bd. 4, S. 63, abgedruckt in Fussnote 390.

399) Zeller (1978) S. 337 sieht eine Parallele zwischen Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung und dem Gödelschen Beweis: "Da der Satz vom ausgeschlossenen Dritten nur eine tautologische Umformung des Widerspruchssatzes darstellt, signalisiert Wittgensteins Begriff der 'Familienähnlichkeit' bzw. - auf Sprache angewandt - des 'Sprachspiels' auf definitionstheoretischer Ebene das Ergebnis des Gödelschen Beweises, dass für Theorien mit hinlänglich allgemeinem Geltungsanspruch das Kriterium der Widerspruchsfreiheit aufgegeben werden muss."

"Darstellung dynamisch, nicht statisch".¹⁾ Es kann vermutet werden, dass ihm schon in dieser Zeit der dynamische Charakter des Systembegriffs geläufig war. So spricht er auch von "Handlungen", wenn es darum geht, ein Sprach-System zu bilden.¹⁾ "Die Sprachen sind Systeme."¹⁾ Und es ist das "System der Sprache", "worin der Satz nicht tot ist."¹⁾ Das System der Sprache ist nicht fest vorgegeben. Es ist keine feste Struktur, welche vorgängig schon 'im Hintergrund' über allem liegt, sondern es wird in Sprechakten immer erst gebildet bzw. abgeändert. So stellt es eine Stelle in den 'Philosophischen Untersuchungen' dar:

PI I-83, Bd. 1, S. 287

Und gibt es nicht den Fall, wo wir spielen und '-make up the rules as we go along'? Ja auch den, in welchem wir sie abändern - as we go along.

Noch später, in den Manuskripten aus den Jahren 1948 / 1949 ist klar, dass jeder Wortgebrauch innerhalb eines Systems stattfindet und "dass die Beschreibung eines Wortgebrauchs die Beschreibung eines Systems, oder von Systemen ist." Und er fügt an: "- Aber was ein System ist, dafür habe ich keine Definition."¹⁾ In 'Über Gewissheit' wird 'System' mit einem "Gebäude" analogisiert¹⁾ und dieses 'Gebäude' erinnert natürlich an das 'Gebäude', dessen Grundmauern vom ganzen Haus gestützt werden:¹⁾

OC 105, Bd. 8, S. 141

Alle Prüfung, alles Bekräftigen und Entkräftigen einer Annahme geschieht schon innerhalb eines Systems. Und zwar ist dies System nicht ein mehr oder weniger willkürlicher und zweifelhafter Anfangspunkt aller unsrer Argumente, sondern es gehört zum Wesen dessen, was wir ein Argument nennen. Das System ist nicht so sehr der Ausgangspunkt, als das Lebelement der Argumente.

Somit leuchten auch nicht einzelne Axiome ein, sondern "ein System, worin sich Folgen und Prämissen gegenseitig stützen."¹⁾ Das System der Sprache bzw. die Systeme der Sprachen¹⁾ sind nichts Festes, jedoch auch nichts jederzeit von neuem und von Grund auf Aufzubauendes. Zwar haben wir kein Kriterium für ihre Komplettheit,¹⁾ doch werden Sprachspiele erst durch die

400) PG, Teil I, ' 60, Bd. 4, S. 100.

401) PG, Teil I, ' 81, Bd. 4, S. 125
Die Regeln, welche sagen, dass die und die Zusammenstellung von Wörtern keinen Sinn ergibt, sind sie mit den Festsetzungen für das Schachspiel zu vergleichen, dass es, z.B., keine Spielstellung ist, wenn zwei Figuren auf demselben Feld stehen, oder eine Figur auf der Grenze zweier Felder, etc.? Diese Sätze sind wieder ähnlich gewissen Handlungen; wie wenn man z.B. ein Schachbrett aus einem grösseren Stück karierten Papiers herauschnitt. Sie ziehen eine Grenze.

402) PG, Teil I, ' 122, Bd. 4, S. 170.

403) PG, Teil I, ' 101, Bd. 4, S. 149
Vgl. auch später: BB blau, Bd. 5, S. 21
Das Zeichen (der Satz) erhält seine Bedeutung von dem System der Zeichen, von der Sprache, zu dem es gehört. Kurz: Einen Satz verstehen, heisst, eine Sprache verstehen.

404) MSS 137-138, 294, Bd. 7, S. 391.

405) OC 102, Bd. 8, S. 141
Aber meine Überzeugungen bilden ein System, ein Gebäude.

406) Vgl. OC 248/249, Bd. 8, S. 169, abgedruckt in Kapitel 2.2.1.2.2.

407) OC 142, Bd. 8, S. 149.

408) Vgl. PG, Teil I, ' 137, Bd. 4, S. 190
Die Sprache ist für uns nicht als Einrichtung definiert, die einen bestimmten Zweck erfüllt. Sondern "Sprache" ist für mich ein Sammelname und ich verstehe darunter die deutsche Sprache, die englische Sprache, u.s.w., und noch verschiedene Zeichensysteme, die mit diesen Sprachen eine grössere oder geringere Verwandtschaft haben.

409) Vgl. Lutz (1991) S. 80.

Regelmäßigkeit im Gebrauch ermöglicht. Damit ist die im Begriff des Kalküls enthaltene starre Struktur zurückgedrängt und die in Sprach-Handlungen sich konstituierenden 'Systeme der Verständigung' sind in den Vordergrund gerückt.¹⁾ Die Vagheit des 'Systems' des Wissens und der Sprache wird nicht als Mangel, sondern als diesem inhärent empfunden.

2.2.2.3. Kein Referent, nur im Spiel selbst

Grundlegend für Wittgensteins Philosophieren ist sein durchgängiges Festhalten am sprachanalytischen Ansatz: Wir können nicht 'hinter' die Sprache auf die Tatsachen kommen. Die Sprache bildet nicht ab.¹⁾ All unser Philosophieren bewegt sich immer im Bereich der Sprache.

Carnap unterscheidet im Funktionieren der Sprache drei Faktoren, nämlich "die Tätigkeiten der Sprechenden und hörenden Personen, die Designata und die Ausdrücke der Sprache." Abstrahiert man vom ersten Faktor, so gelangt man von der "Pragmatik zu Semantik". Abstrahiert man vom zweiten Faktor, so geht man "von der Semantik zur Syntax" über.¹⁾ In der hier vorliegenden Untersuchung wird von 'Referent' anstelle von 'Designatum' (oder 'Gegenstand') die Rede sein, da sich dieser Begriff in der postmodernen, von den französischen Post-Strukturalisten wesentlich beeinflussten Diskussion durchgesetzt hat. Die Nähe von Wittgenstein und der Postmodernen Philosophie ist bekannt¹⁾ und verschiedentlich von dieser selbst thematisiert worden.¹⁾ Es sollen hier die wichtigsten Stellen in Wittgensteins Spätwerk, welche diese Parallelen belegen, aufgeführt werden.

Schon in der 'Philosophischen Grammatik' wurde betont: "In der Sprache wird alles ausgetragen."¹⁾ Wir kommen nicht hinter unsere Sprache, hinter unsere Zeichen zurück:

PG, Teil I, ' 2, Bd. 4, S. 40¹⁾

Wenn man aber sagt: "wie soll ich wissen, was er meint, ich sehe ja nur seine Zeichen?" - so sage ich: "wie soll er wissen, was er meint; er hat ja auch nur seine Zeichen".

Gesprochenes kann man nur durch die Sprache erklären, drum kann man die Sprache selbst, in diesem Sinn, nicht erklären.

Die Sprache muss für sich selbst sprechen.

Für Wittgenstein konnte es "keinen Vergleich des Satzes mit der Wirklichkeit"¹⁾ geben. Das Sprachspiel war das "Primäre".¹⁾ Die 'Wirklichkeit', die durch Worte bezeichneten Gegenstände,

410) Vgl. Wuchterl (1969) S. 131.

411) Vgl. Kapitel 2.1.2.2.1.

412) Carnap (1973) S. 26.

413) Vgl. z.B. Hadot (1967) S. 337, welche in ihrem Aufsatz über Wittgensteins Sprachspielbetrachtung mit Bezug auf Merleau-Ponty schon sagt: "Mais en réalité il n'y a de choses que pour la pensée parlante."

414) Vgl. Lyotard (1986) S. 36ff.

415) PG, Teil I, ' 95, Bd. 4, S. 143

Aber das sind eben Erklärungen der Grammatik, Erklärungen, die die Sprache *schaffen*.
In der Sprache wird alles ausgetragen.

416) Diese Ansicht wurde auch noch in den 'Philosophischen Untersuchungen' wiederholt.
PI I-504, Bd. 1, S. 434

Wenn man aber sagt: "Wie soll ich wissen, was er meint, ich sehe ja nur seine Zeichen", so sage ich: "Wie soll er wissen, was er meint, er hat ja auch nur seine Zeichen."

417) PE, in: Vortrag über Ethik, S. 69.

418) PI I-656, Bd. 1, S. 477

konnte 'weggekürzt' werden.¹⁾ Dies wurde bei der Abhandlung von Begriffen über Empfindungen festgestellt, es gilt jedoch für die gesamte Wirklichkeit:

PI I-293, Bd. 1, S. 373

Angenommen, es hätte Jeder eine Schachtel, darin wäre etwas, was wir "Käfer" nennen. Niemand kann je in die Schachtel des Andern schaun; [... LR] durch dieses Ding in der Schachtel kann 'gekürzt werden'; es hebt sich weg, was immer es ist.

Wenn man die Grammatik des Ausdrucks der Empfindung nach dem Muster von 'Gegenstand und Bezeichnung' konstruiert, dann fällt der Gegenstand als irrelevant aus der Betrachtung heraus.

Aus diesem Grund spricht Wuchterl von einem "linguistischen Konstruktivismus" bei Wittgenstein.¹⁾ Im weiteren wird hier zu zeigen sein, wie nicht nur die mentalen Akte und Zustände durch Sprache konstituiert werden,¹⁾ sondern auch unsere gesamte Wirklichkeitsauffassung durch Sprachspiele geprägt ist.

2.2.2.3.1. Die Tat: Handeln und Vollzug

Wittgensteins Philosophie ist eine auf Praxis ausgerichtete Philosophie. Denn unser Denken und Sprechen ist Handeln, konstituiert sich im Handeln. Die wohl einfachste Gleichung, welche diesen Sachverhalt ausdrückt, ist die folgende:

VB, Bd. 8, S. 515

Worte sind Taten. (Circa 1945)

Diese Gleichung zieht sich durchs gesamte Spätwerk Wittgensteins: Das erste Mal erscheint sie in der 'Philosophischen Grammatik', um die Verknüpfung sprachlicher Handlungen mit Erlebnissen aufzuzeigen.¹⁾ Ein weiteres Mal in den 'Philosophischen Untersuchungen', um den Zusammenhang zwischen Wort und Tat noch deutlicher aufzuzeigen:

PI I-546, Bd. 1, S. 445

Worte können schwer auszusprechen sein: solche z.B., mit denen man auf etwas Verzicht leistet, oder eine Schwäche eingesteht. (Worte sind auch Taten.)

Mit der 'Tat' wird auf die primäre Verwurzelung unserer Sprache in unseren Tätigkeiten hingewiesen. Denken und Handeln sind nicht einfach gleichgesetzt,¹⁾ sondern das Denken wurzelt im Handeln:

Sieh auf das Sprachspiel als das *Primäre!*

- 419) Hervey (1961) S. 345, sieht in der Abschwächung der "denotative theory of meaning" sogar die Hauptabsicht der Sprachspiel-Betrachtung.
- 420) Wuchterl (1969) S. 201
Beachtet man die *Zentralstellung der Sprache* in Wittgensteins Untersuchungen, so kann man sein Bemühen als Grundlegung eines *linguistischen Konstruktivismus* deuten.
- 421) Vgl. Wuchterl (1969) S. 168
Die Wittgensteinsche Kritik mentaler Akte und Zustände enthält in einer positiven Auslegung zugleich die Idee der *Konstitution* eben jener Erscheinungen durch die Sprache.
- 422) PG, Teil I, ' 131, Bd. 4, S. 182
Könnte man nicht einwenden: "So kann also der gewisse Erinnerungen nicht haben, der keine Sprache gelernt hat?" Freilich, er kann keine sprachlichen Erinnerungen, sprachlichen Wünsche, etc. haben. Und Erinnerungen, etc., in der Sprache sind ja nicht bloss die fadenscheinigen Darstellungen für eigentliche Erlebnisse; ist denn das Sprachliche kein Erlebnis? (Worte sind Taten.)
- 423) Vgl. BPP II-546, Bd. 7, S. 314
Deuten ist ein Denken, ein Handeln.

OC 110, Bd. 8, S. 143

Als ob die Begründung nicht einmal zu Ende käme. Aber das Ende ist nicht die unbegründete Voraussetzung, sondern die unbegründete Handlungsweise.

Das Denken ist ein Handeln, ein Spielen. Wittgenstein unterscheidet dabei zwischen primitiven und komplizierteren Sprachspielen:¹⁾

VB, Bd. 8, S. 493

Der Ursprung und die primitive Form des Sprachspiels ist eine Reaktion; erst auf dieser können die komplizierteren Formen wachsen.

Die Sprache - will ich sagen - ist eine Verfeinerung, 'im Anfang war die Tat'. (1937)

Ein primitives Sprachspiel ist eine natürliche Reaktion (wie z.B. der Schrei "Aua!"). Und diese Reaktion zeichnet sich dadurch aus, dass sie unkorrigierbar ist.¹⁾ Das kompliziertere Sprachspiel ist das differenzierte Reden (z.B. in deutscher Sprache) über Sachverhalte, wobei erst bei komplizierten Sprachspielen Begriffe wie 'Irrtum', 'Richtigkeit' und 'Verifikation' eine Rolle zu spielen beginnen.¹⁾ Und genauso, wie bei primitiven Sprachspielen das Handeln im Vordergrund steht,¹⁾ genauso ist bei komplizierten Sprachspielen die Frage nach der Brauchbarkeit dieser Spiele zu stellen:

RFM Teil III ' 81, Bd. 6, S. 211

Ist die Frage die: "Wo haben wir das Gebiet der Brauchbarkeit verlassen?"

Damit wird unser Denken und unser Wissen mittels unserer Sprache auf die Basis nicht von Wahrheit und Falschheit, sondern von Behauptbarkeit und Rechtfertigungs-Möglichkeit gestellt.¹⁾ Es geht bei unseren Aussagen nicht mehr darum, ob sie (mit Bezug auf eine aussersprachliche Wirklichkeit) wahr oder falsch sind, sondern ob sich mit ihnen das beabsichtigte Spiel (z.B. der Behauptung eines Tatbestandes) spielen lässt.¹⁾ Dass wir "reden und handeln", ist immer "schon vorausgesetzt".¹⁾

-
- 424) Vgl. auch UW 21. 10. 37, in: Vortrag über Ethik, S. 115
Der Ursprung und die primitive Form des Sprachspiels ist eine Reaktion; erst auf dieser können die komplizierteren Formen wachsen.
Die Sprache - will ich sagen - ist eine Verfeinerung, 'im Anfang war die Tat'. [... LR] Die primitive Form des Sprachspiels ist die Sicherheit, nicht die Unsicherheit. Denn die Unsicherheit könnte nicht zur Tat führen.
Ich will sagen: es ist charakteristisch für unsere Sprache, dass sie auf dem Grund fester Lebensformen, regelmässigen Tuns, emporwächst.
Ihre Funktion ist *vor allem* durch die Handlung, deren Begleitung sie ist, bestimmt.
Wir haben eben einen Begriff davon, welcherlei Lebensformen primitive sind, und welche erst aus solchen entspringen konnten. Wir glauben, dass der einfachste Pflug vor dem komplizierteren da war.
Die einfache Form (und das ist die Urform) des Ursache-Wirkung Spiels ist die der Bestimmung der Ursache, nicht des Zweifels.
- 425) Vgl. Hintikka (1990) S. 355.
- 426) Vgl. Hintikka (1990) S. 365.
- 427) Vgl. UW 22.10.37, in: Vortrag über Ethik, S. 116
Die Grundform des Spiels muss eine sein, in der gehandelt wird. [... LR] Das Wesentliche des Sprachspiels ist eine praktische Methode (eine Art des Handelns) - keine Spekulation, kein Geschwätz.
- 428) Vgl. Kripke (1987) S. 96.
- 429) Vgl. OC 80/81, Bd. 8, S. 135
Man prüft an der *Wahrheit* meiner Aussagen mein *Verständnis* dieser Aussagen.
D.h.: wenn ich gewisse falsche Aussagen mache, wird es dadurch unsicher, ob ich sie verstehe.
- 430) RFM Teil VI ' 17, Bd. 6, S. 320
Erinnere dich daran, dass die Beschreibung eines Sprachspiels schon eine Beschreibung ist. [... LR] Wir reden und handeln. Das ist in allem, was ich sage, schon vorausgesetzt.

2.2.2.3.2. Rot

PI I-381, Bd. 1, S. 400

Wie erkenne ich, dass diese Farbe Rot ist? - Eine Antwort wäre: "Ich habe Deutsch gelernt."

Dieses Zitat ist die wohl eindeutigste Aussage Wittgensteins zugunsten des Verzichtes auf einen Referenten. Es gibt für die Sprachspiel-Betrachtung keine aussersprachliche Wirklichkeit, auf die man rekurrieren könnte. Wann immer wir Sätze (z.B. behauptete Tatsachen) infrage stellen, so setzen wir zur Beantwortung der gestellten Frage wiederum sprachliche Sätze ein. Das Problem des fehlenden Referenten, (gleichbedeutend mit einer unthematisierbaren Semantik), fusst in der Problematik der Anwendung bzw. des regelgeleiteten Sprechens. Schon in der 'Philosophischen Grammatik' wurde zur Frage "wie weisst du, dass du das Wort 'vielleicht' anwenden kannst" geantwortet: "Ich habe es hundertmal angewendet".¹⁾ Es ist die (intersubjektive) Übereinstimmung in der Anwendung - Wittgenstein spricht manchmal auch von Reaktionen¹⁾ - welche uns die Sicherheit der richtigen Anwendung gibt. Fehlt diese Übereinstimmung, so fehlt auch die Sicherheit:

RFM Teil VI ' 35, Bd. 6, S. 336

Wie weiss ich, dass die Farbe die ich jetzt sehe "grün" heisst? Nun, zur Bestätigung könnte ich andere Leute fragen; aber wenn sie mit mir nicht übereinstimmen, würde ich gänzlich verwirrt sein oder mich für verrückt halten. Das heisst: entweder mich nicht mehr zu urteilen trauen, oder auf das was sie sagen nicht mehr wie auf ein Urteil reagieren.

Wenn ich ertrinke und "Hilfe!" rufe, wie weiss ich, was das Wort Hilfe bedeutet? Nun, so reagiere ich in dieser Situation. - Nur so weiss ich auch, was "grün" heisst und auch wie ich die Regel in dem besondern Fall zu befolgen habe.

Hierzu sind folgende Punkte festzuhalten:

1. "Man versteht nicht erstens ein Wort und verwendet es zweitens richtig; sondern ob einer ein Wort versteht, stellt man daran und nur daran fest, ob er es richtig verwendet."¹⁾
2. Man folgt den Regeln "blind".¹⁾ Eine Rechtfertigung, ein Wort so oder so zu verwenden, macht nur in ganz speziellen Situationen Sinn. Grundsätzlich muss man wissen, wie ein Wort anzuwenden ist.¹⁾ Nur bei ganz speziellen Worten, z.B. über subjektive Empfindungen,¹⁾ kann eine Regelkonformität in der Anwendung infrage gestellt sein.¹⁾

431) PG, Teil I, ' 28, Bd. 4, S. 65.

432) Vgl. z.B. PE, in: Vortrag über Ethik, S. 61
[... LR] wenn er ein Sprachspiel spielen soll, beruht dessen Möglichkeit auf seinen eigenen Reaktionen und denen der anderen Menschen. Das Spiel beruht auf der Übereinstimmung dieser Reaktionen, d.h. sie müssen die gleichen Dinge "rot" nennen.

433) Savigny (1974) S. 39.

434) PI I-219, Bd. 1, S. 351
Wenn ich der Regel folge, wähle ich nicht.
Ich folge der Regel *blind*.

435) Vgl. z.B. Vorlesungen 1946/47 S. 63f
Das Sprachspiel, in dem "Ich sehe Rot" oder "Dies erscheint rot" gebraucht werden, beruht darauf, dass wir die Aussage "Dies ist rot" anzuwenden wissen.

436) Vgl. besonders auch als exemplarisches Beispiel einer Sprachspielbetrachtung BPP I-896, Bd. 7, S. 164:
"Dies *ist* rot' (hart, etc.). Unsere Übereinstimmung ist dem Sprachspiel wesentlich. Anders ist es aber mit 'angenehm', 'unangenehm', 'schön', 'hässlich'."

437) Z.B. sind es genau solche Infrage-Stellungen, welche den ästhetischen Diskurs als speziellen Diskurs auszeichnen.

3. Die intersubjektive Regelkonformität macht nur Sinn innerhalb einer Gemeinschaft. Ausserhalb "einer Gemeinschaft, die generell in ihren Praktiken übereinstimmt," verliert auch die Regelkonformität ihren Sinn.¹⁾ Wie sich nun der Rest der Gemeinschaft seine Sprache ausgebildet hat, ob er die Sprache schon von Geburt auf beherrschte oder sie erst lernen musste, kann dabei keine Relevanz haben¹⁾ - genausowenig, wie Wittgenstein nie sagen konnte, wie ein Kind sprechen lernt.¹⁾

Hält man sich dies vor Augen, so ist schnell klar, weshalb Wittgensteins Philosophie als 'Ausweg aus dem Fliegenglas'¹⁾ nicht einen unendlichen Regress propagiert, sondern ein den Begründungsprozess willkürlich abbrechendes 'so handle bzw. reagiere ich eben'. Wittgensteins Stossrichtung geht keineswegs hin zu Oberflächlichkeit, doch da er nicht ein Ideal der Genauigkeit anstrebte,¹⁾ musste nach seiner Ansicht z.B. zur Wahrheit einer Hypothese genügen, dass nichts gegen sie sprach:

OC 191, Bd. 8, S. 158

Wenn nun alles für eine Hypothese, nichts gegen sie spricht - ist sie dann gewiss wahr? Man kann sie so bezeichnen. - Aber stimmt sie gewiss mit der Wirklichkeit, den Tatsachen, überein? - Mit dieser Frage bewegst du dich schon im Kreise.

Bisher wurde in diesem Kapitel besprochen, wie erstens unser Sprechen auf anderen Handlungszusammenhängen bzw. auf 'Taten' aufbaut und zweitens der fehlende Referent durch 'regelkonformes Verhalten' zu ersetzen ist. Als drittes ist nun zu untersuchen, wie denn Denken und Sprache gelernt werden. Wittgensteins Antwort auf diese Frage lautet: Durch Abrichtung.

2.2.2.3.3. Abrichtung

Abrichtung zum Erlernen einer Sprache - und nicht etwa rationale Erklärung - das hört sich heute, in der Mitte der neunziger Jahre des zwanzigsten Jahrhunderts, sehr befremdlich an. Es erinnert an autoritäre Erziehungsmethoden, welche einer z.T. sehr dunklen Vergangenheit angehören, jedoch nicht an einen 'philosophischen' Beitrag zum Umgang mit der Welt und zum Erwerb von Wissen.

Wittgenstein benutzte die Formel des Abrichtens zu einer "Reaktion auf Laute" schon relativ früh in den 'Bemerkungen über die Grundlagen der Mathematik'.¹⁾ Damit Sprachspiele funktionieren, d.h. miteinander gesprochen werden kann, müssen Leute vorgängig auf konforme Reaktionen konditioniert, abgerichtet werden. Auch in den 'Philosophischen

438) Kripke (1987) S. 121.

439) Vgl. PI I-495, Bd. 1, S. 431
Denn das Lernen der deutschen Sprache betrachte ich nun als ein Einstellen des Mechanismus auf eine gewisse Art der Beeinflussung; und es kann uns gleich sein, ob der Andere die Sprache gelernt hat, oder vielleicht schon von Geburt so gebaut ist, dass er auf die Sätze der deutschen Sprache so reagiert wie der gewöhnliche Mensch, wenn er Deutsch gelernt hat.

440) Vgl. Kapitel 2.1.2.1.1.

441) Vgl. Kapitel 2.1.1.1.1.

442) Vgl. Kapitel 2.1.2.3.1.

443) RFM Teil III ' 80, Bd. 6, S. 208
Ein Sprachspiel kann nun durch einen Widerspruch seinen *Sinn* verlieren, den Charakter des Sprachspiels. Und hier ist es wichtig zu sagen, dass dieser Charakter nicht dadurch beschrieben ist, dass man sagt, die Laute müssen eine gewisse *Wirkung* haben. [... LR] , dass freilich die Betrachtung der Sprachspiele ihre Wichtigkeit darin hat, dass Sprachspiele immer wieder funktionieren. Dass also ihre Wichtigkeit darin liegt, dass die Menschen sich zu einer solchen Reaktion auf Laute abrichten lassen.

Untersuchungen' wird am Beispiel der eine Sprache lernenden Kinder betont, dass nicht "Erklären", sondern "Abrichten" die Sprache lehrt.¹⁾ Und Sprache wird an dieser Stelle wie andere regelgeleitete Tätigkeiten aufgefasst; analoges gilt z.B. auch für das Erlernen der Mathematik.¹⁾ Während man allerdings gerade in der Mathematik von einer rationalen Begründung durch ihren axiomatischen Aufbau sprechen kann, so ist die Reaktion auf (sprachliche) Zeichen nicht begründbar. Wird nach den Gründen für die Verwendung eines Wortes gefragt, so wird geantwortet:

PI I-198, Bd. 1, S. 344

[... LR] ich bin zu einem bestimmten Reagieren auf dieses Zeichen abgerichtet worden, und so reagiere ich nun.

Einzige Rechtfertigung ist die Regelhaftigkeit¹⁾ und die diese bestimmende Übereinkunft.¹⁾ Und Grundlage bleibt auch im Spätwerk die Abrichtung.¹⁾

BPP II-327, Bd. 7, S. 280 / Z 419, Bd. 8, S. 370

Die Grundlage jeder Erklärung ist die Abrichtung. (Das sollten Erzieher bedenken.)

Es fällt schwer, bei dieser 'Abrichtung' nicht an die Dressur z.B. eines Hundes zu denken. Und Wittgenstein spricht in seinem gesamten Werk auch nur ein einziges Mal darüber, wie denn eine solche Abrichtung stattfinden könnte.¹⁾ Erstaunlicherweise wird da jedoch nicht das Spiel von Belohnen und Bestrafen gespielt, sondern das Spiel der Frage - und Tiere können ja bekanntlich keine Fragen stellen.¹⁾

444) PI I-5, Bd. 1, S. 239

Solche primitiven Formen der Sprache verwendet das Kind, wenn es sprechen lernt. Das Lehren der Sprache ist hier kein Erklären, sondern ein Abrichten.

Vgl. auch PI I-158, Bd. 1, S. 321

[... LR] unserer zu geringen Kenntnis der Vorgänge im Gehirn und im Nervensystem? Wenn wir diese genauer kennen, würden wir sehen, welche Verbindungen durch das Abrichten hergestellt worden waren.

Vgl. auch PI I-86, Bd. 1, S. 288

[...LR] lernt man durch Abrichtung.

445) PI I-189, Bd. 1, S. 338

[...LR], dass Menschen durch Erziehung (Abrichtung) dahin gebracht werden, die Formel $y=x^2$ so zu verwenden, dass Alle, wenn sie die gleiche Zahl für x einsetzen, immer die gleiche Zahl für y herausrechnen.

446) PI I-223, Bd. 1, S. 352

Man fühlt nicht, dass man immer des Winkes (der Einflüsterung) der Regel gewärtig sein muss. Im Gegenteil. Wir sind nicht gespannt darauf, was sie uns wohl jetzt sagen wird, sondern sie sagt uns immer dasselbe, und wir tun, was sie uns sagt.

Man könnte dem, den man abrichtet, sagen: "Sieh, ich tue immer das Gleiche: ich ..."

447) PI I-354, Bd. 1, S. 393

Und diese Sprache beruht, wie jede andere, auf Übereinkunft.

448) Vgl. auch BPP II-413, Bd. 7, S. 294 / Z 319, Bd. 8, S. 347

Ich kann nicht beschreiben, wie eine Regel (allgemein) zu verwenden ist, als indem ich dich *lehre*, *abrichte*, eine Regel zu verwenden.

449) Vgl. Vorlesungen 1946/47 S. 549

Wir lernen Sprachspiele. Durch diese Spiele sollen Wünsche zum Ausdruck gebracht, Befehle erteilt und ausgeführt sowie Berichte erstattet werden. Es gibt ein Spiel, das normalerweise nicht gespielt wird, nämlich: Sag "Bord" und meine "Bord"! Es gibt einige Spiele, bei denen das Meinen Verwendung findet, etwa: "Bist du an Bord oder ans Bord gegangen?" "Ans Bord." Oder: "Nenn mir einen Satz, der darauf hindeutet, dass du das eine und nicht das andere gemeint hast!" "Nun, ich hätte es im Sinne von 'Geh an Bord!'

auffassen können, doch in Wirklichkeit habe ich den Satz so verstanden, dass auf das Bücherbord Bezug genommen wurde."

450) Vgl. Baumann (1992) S. 72

Im fortgeschrittenen Stadium des Menschen ist ähnlich wie für den fortgeschrittenen Wittgenstein nicht mehr die krude 'Abrichtung' wichtig (von der er allerdings nirgends explizit sagt, wie sie funktioniert), sondern es wird der (allerdings nicht zwingend rationale) Diskurs in den Vordergrund gestellt.

Es scheint, dass Wittgenstein in seinem letzten Werk 'Über Gewissheit' die "Anerkennung", als einzige Basis des Wissens akzeptierte.¹⁾ Und dieses Wissen basierte nun zunehmend auf Überredung:

OC 612, Bd. 8, S. 243
Am Ende der Gründe steht die Überredung.

Auch mit dem Diskurs wird kein Repräsentant eingeführt - unsere Sprache und unser Wissen hängen 'in der Luft'. Sicherheit lässt sich nur im Spiel selbst gewinnen, nämlich dadurch, dass man das Spiel nach seinen Regeln spielt und auf die verschiedenen Kategorien achtet.

2.2.2.4. Spiel in Kategorien

Wohl in keinem Bereich kommt das Motto des 'I'll teach you differences' so klar zum tragen, wie wenn Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung unseren Blick auf die Denk- und Sprech-Kategorien lenkt. Hier ist das 'Differenzen-Sehen' Programm:

RFM Teil II ' 49, Bd. 6, S. 139
Wie vergleicht man Spiele? Indem man sie beschreibt - indem man das eine als Variation des andern beschreibt - indem man sie beschreibt und die Unterschiede und Analogien hervorhebt.

Durch die Unterschiede und Analogien wird das Netz gewoben, innerhalb dem wir unsere gewohnten Spiele spielen und neue Spiele erfinden. Die Unterschiede bzw. Analogien betreffen jedoch nicht nur das, was Wittgenstein die 'Oberflächengrammatik' nennt, sondern besonders die 'Tiefengrammatik'.¹⁾ Wittgenstein wollte mit seiner Sprachspiel-Betrachtung einen Blick hinter die Kulissen der allgemeinen, an der Subjekt-Prädikat-Objekt-Struktur orientierten Grammatik tätigen und dabei besonders die 'Verhexung unseres Verstandes durch die Mittel unserer Sprache'¹⁾ aufdecken: Die Kategorien der Tiefengrammatik, ihre verschiedenen Aspekte und den eigentlichen 'Witz' unserer Sprachspiele.

2.2.2.4.1. Die Kategorien

Die Bienensprache ist ein starres Codesystem, dessen Grundbestandteile angeboren sind, nicht neu zusammengestellt, nicht erlernt und auch nicht durch Überlieferung weitergegeben werden können. Und nicht zuletzt: Wie jedes andere Tier, sind auch Bienen nicht in der Lage, Fragen zu stellen.

451) OC 378, Bd. 8, S. 194
Das Wissen gründet sich am Schluss auf der Anerkennung.

452) Vgl. PI I-664, Bd. 1, S. 478
Man könnte im Gebrauch eines Worts eine 'Oberflächengrammatik' von einer 'Tiefengrammatik' unterscheiden. Das, was sich uns am Gebrauch eines Worts unmittelbar einprägt, ist seine Verwendungsweise im *Satzbau*, der Teil seines Gebrauches - könnte man sagen - den man mit dem Ohr erfassen kann. - Und nun vergleiche die Tiefengrammatik, des Wortes 'meinen' etwa, mit dem, was seine Oberflächengrammatik uns würde vermuten lassen. Kein Wunder, wenn man es schwer findet, sich auszukennen.

453) Vgl. Kapitel 2.1.1.2.2.

Eine eigentliche Kategorisierung¹⁾ unserer Sprachspiele liefert Wittgenstein nirgends. Einzig in den 'Philosophischen Untersuchungen' zählt er auf, dass es noch wesentlich andere Sprachspiele als das Benennen von Gegenständen gibt:¹⁾

PI I-27, Bd. 1, S. 252

Wasser!

Fort!

Au!

Hilfe!

Schön!

Nicht!

Bist du nun noch geneigt, diese Wörter "Benennungen von Gegenständen" zu nennen?

Wittgenstein verstand seine Untersuchungen als Untersuchungen zur Anwendung von Wörtern. Er selbst bezeichnete dies als eine Form von Nominalismus (allerdings mit der Einschränkung, dass Wörter bei ihm nicht zwangsläufig als Namen aufgefasst werden).¹⁾ Durchs ganze Werk ziehen sich Feststellungen über 'Differences' wie z.B., dass die Schauspiel-Situation von einer normalen Sprechsituation abgegrenzt wird.¹⁾ Immer wieder betonte er die durch die Verwendung der gleichen Worte verdeckte Verschiedenheit von Sprachspielen. Missachtet man diese Verschiedenheit, so entstehen "Kategorienfehler".¹⁾ Sei es z.B., dass die Beschreibung von Empfindungen nicht das Gleiche ist wie die Beschreibung eines Zimmers.¹⁾ Oder, dass Vorstellen und Sehen zwar ähnlich, jedoch nicht gleich sind, d.h. verschiedenen Sprachspielen angehören.¹⁾ Desgleichen wurde der Unterschied zwischen 'Meinen' und 'Denken an' hervorgehoben.¹⁾

Die Stossrichtung von Wittgensteins Argumenten war eine mehrfache:

-
- 454) Wittgenstein spricht auch von 'Kriterien' und bezieht diese ausschliesslich auf sekundäre Sprachspiele. (Vgl. Hintikka (1990) S. 363).
- 455) Vgl. auch die Auflistung in PI I-23, abgedruckt in Kapitel 2.2.1.1.2.
- 456) Vgl. PI I-383, Bd. 1, S. 400
Wir analysieren nicht ein Phänomen (z.B. das Denken), sondern einen Begriff (z.B. den des Denkens), und also die Anwendung eines Worts. So kann es scheinen, als wäre, was wir treiben, Nominalismus. Nominalisten machen den Fehler, dass sie alle Wörter als *Namen* deuten, also ihre Verwendung nicht wirklich beschreiben, sondern sozusagen nur eine papierene Anweisung auf so eine Beschreibung geben.
- 457) PE, in: Vortrag über Ethik, S. 71
[... LR] auf der Bühne [... LR] in einem anderen Spiel [... LR].
- 458) Vgl. Skirbekk (1969) S. 472
Die Metapher der Sprachspiele ist eine gebräuchliche Analogie, um die Beziehung zwischen Aussagen und den durch Kategorienfehler verletzten Bedingungen ihrer Bedeutungshaltigkeit zu zeigen.
- 459) Vgl. PI I-290, Bd. 1, S. 372
Ich identifiziere meine Empfindung freilich nicht durch Kriterien, sondern ich gebrauche den gleichen Ausdruck. Aber damit *endet* ja das Sprachspiel nicht; damit fängt es an.
Aber fängt es nicht mit der Empfindung an, - die ich beschreibe? - Das Wort "beschreiben" hat uns da vielleicht zum besten. Ich sage "Ich beschreibe meinen Seelenzustand" und "Ich beschreibe mein Zimmer". Man muss sich die Verschiedenheiten der Sprachspiele ins Gedächtnis rufen.
- 460) Z 625, Bd. 8, S. 421
Ich hätte früher auch sagen können: Der *Zusammenhang* zwischen Vorstellen und Sehen ist eng; eine *Ähnlichkeit* aber gibt es nicht.
Die Sprachspiele, die diese Begriffe verwenden, sind grundverschieden, - hängen aber zusammen.
- 461) Vgl. MSS 137-138, 131, Bd. 7, S. 369f
Das Sprachspiel "Ich meine (oder meinte) *das*" (nachträgliche Worterklärung) ist ein ganz anderes als das Sprachspiel: "Ich dachte dabei an..." Dies ist verwandt mit: "Es erinnerte mich an ..."

1. Der (imaginäre) Gesprächspartner (bzw. der Leser) sollte so einen differenzierten Sprachgebrauch erlernen bzw. den Blick für die 'Differences' schärfen.¹⁾ Vielfach wurde dabei der Unterschied zwischen 'inneren' (z.B. Gefühlen) und äusseren Feststellungen (d.h. Tatsachen-Behauptungen) betont:¹⁾

PI II, x, Bd. 1, S. 514

Man kann den eigenen Sinnen misstrauen, aber nicht dem eigenen Glauben.

Gäbe es ein Verbum mit der Bedeutung "fälschlich glauben", so hätte das keine sinnvolle erste Person im Indikativ Präsens.

Sieh's nicht als selbstverständlich an, sondern als etwas sehr Merkwürdiges, dass die Verben "glauben", "wünschen", "wollen", alle die grammatischen Formen aufweisen, die "schneiden", "kauen", "laufen" auch haben.

Immer wieder wurden auch Bezüge zwischen der Oberflächen- und der Tiefengrammatik offengelegt.¹⁾ Auch wurde der Unterschied zwischen den ein Handeln ausdrückenden Verben und solchen, welche einen Zustand ausdrücken, hervorgehoben.¹⁾ Dabei wurde z.B. ein ganz klarer Unterschied zwischen 'Deuten' und 'Sehen' gemacht:

PI II, xi, Bd. 1, S. 550

Deuten ist ein Denken, ein Handeln; Sehen ein Zustand.

2. Es soll durch die Hervorhebung der unendlichen Unterschiede in echt nominalistischer Position jeglichem Essentialismus der Boden entzogen werden.¹⁾ Immer geht es nicht um den Vergleich von Wesenheiten, sondern von speziellen Sprachspielen.¹⁾ Und besonders geht es auch darum, die Grenzen gewisser Sprachspiele aufzuzeigen:

PI II, xi, Bd. 1, S. 565

Es ist richtig zu sagen "Ich weiss, was du denkst", und falsch: "Ich weiss, was ich denke."
(Eine ganze Wolke der Philosophie kondensiert sich in einem Tröpfchen Sprachlehre.)

-
- 462) Vgl. z.B. Z 82, Bd. 8, S. 286
Denk an das Sprachspiel: Bestimm mit der Stoppuhr, wie lange der Eindruck dauert. Man könnte so nicht die Dauer des Wissens, Könnens, Verstehens bestimmen.

Vgl. auch BF III, 311/312, Bd. 8, S. 104
"Ich weiss, dass er gestern angekommen ist" - "Ich weiss, dass 2*2=4 ist." - "Ich weiss, dass er Schmerzen hatte" - "Ich weiss, dass dort ein Tisch steht."
Ich weiss jedesmal, nur immer etwas anderes? *Freilich*, - aber die Sprachspiele sind weit verschiedener, als es uns bei diesen Sätzen zu Bewusstsein kommt.
- 463) Vgl. auch PI I-304, Bd. 1, S. 376f
Das Paradox verschwindet nur dann, wenn wir radikal mit der Idee brechen, die Sprache funktioniere immer auf *eine* Weise, diene immer dem gleichen Zweck: Gedanken zu übertragen - seien diese nun Gedanken über Häuser, Schmerzen, Gut und Böse, oder was immer.

Vgl. auch Vorlesungen 1946/47 S. 539
Der Satz "Sein Gesicht hellte sich auf" ist mit völlig anderen Sprachspielen verknüpft als demgegenüber der Satz "Seine Muskeln spannten sich". Wenn ich zum Beispiel *nachahme*, wie sich das Gesicht des anderen "aufhellt", liefere ich nicht das Rohmaterial zu einer Beschreibung, sondern damit liefere ich tatsächlich schon eine Beschreibung.
- 464) Vgl. z.B. PI I-410, Bd. 1, S. 409
"Ich" benennt keine Person, "hier" keinen Ort, "dieses" ist kein Name. Aber sie stehen mit Namen in Zusammenhang. Namen werden mittels ihrer erklärt.
- 465) Vgl. hierzu auch Savigny (1974) S. 104.
- 466) Vgl. auch Kapitel 2.2.2.1.
- 467) Vgl. z.B. BPP II-129, Bd. 7, S. 242
Mit dem Satz "Vorstellungen sind willkürlich, Empfindungen nicht" unterscheidet man nicht Empfindungen von Vorstellungen, sondern die Sprachspiele, in denen wir's mit diesen Begriffen zu tun haben.

Vgl. auch BPP II-684, Bd. 7, S. 333
"Nur wahrscheinlich" kann sich nicht auf den Grad unserer Zuversicht beziehen, sondern nur auf die Art ihrer Begründung, auf den Charakter des Sprachspiels.

3. Als weiterer Punkt ist die Eigenschaft gewisser Sprachspiele zu nennen, eine gewisse Regelmäßigkeit der Handlungen nach sich zu ziehen.¹⁾ Sprachspiele sind eben nicht nur Spiele mit Worten, sondern auch Taten, welche in unser tägliches Leben eingreifen und von diesem ihren Sinn erhalten.

2.2.2.4.2. Die Aspekte

Wittgenstein hat keine grundlegenden Kategorien analog einer Kategorienlehre im Sinne Kant's untersucht. Die Einteilung der Wirklichkeit nach einem Kalkül, einem festen System war ihm nicht wichtig.¹⁾ Vielmehr legte er Wert auf das Sehen der Differenzen, der Aspekte:

VB, Bd. 8, S. 475

Das eigentliche Verdienst eines Kopernikus oder Darwin war nicht die Entdeckung einer wahren Theorie, sondern eines fruchtbaren neuen Aspekts. (1931)¹⁾

Erinnert man sich an die Definition der Zeichen über ihren Gebrauch,¹⁾ so ist naheliegend, dass sich auch die 'Aspekte' im Gebrauch zeigen bzw. im Unterschied zwischen besonderem Gebrauch und 'normalem' ("zivilem")¹⁾ Gebrauch. Und natürlich wurden gerade verschiedene Gebräuche, d.h. unterschiedliche Aspekte, durch die Verwendung der gleichen Wörter verdeckt,¹⁾ so dass Wittgenstein feststellen konnte:

PI I-387, Bd. 1, S. 402

Der tiefe Aspekt entschlüpft leicht.

Dieser Aspekt, der immer "(auch) Auffassung ist",¹⁾ bringt Wittgenstein in die Nähe der Phänomenologie,¹⁾ unterscheidet ihn jedoch auch von ihr. Wittgenstein war am Erblicken des Wesens durch die Phänomene hindurch bzw. in den Phänomenen selbst weniger interessiert als am "Aspektwechsel", am immer und immer wieder verschieden Sehen, am Denken:

MSS 137-138, 565, Bd. 7, S. 423

-
- 468) Vgl. z.B. PI I-632, Bd. 1, S. 470
Wir können häufig aus der Äusserung des Entschlusses die Handlung eines Menschen vorhersagen. Ein wichtiges Sprachspiel.
- 469) Vgl. Kapitel 2.2.2.2.
- 470) Diese Bemerkung gemahnt an die heute gängige 'paradigmatische Sichtweise' des wissenschaftlichen Fortschritts. Vgl. Kuhn (1976) S. 182, abgedruckt in Kapitel 2.2.1.1.1.
- 471) Vgl. Kapitel 2.1.2.3.3.
- 472) RFM Teil V ' 2, Bd. 6, S. 257
Es ist der Mathematik wesentlich, dass ihre Zeichen auch im *Zivil* gebraucht werden.
Es ist der Gebrauch ausserhalb der Mathematik, also die *Bedeutung* der Zeichen, was das Zeichenspiel zur Mathematik macht.
- 473) PI II, xi, Bd. 1, S. 570. Vgl. auch BPP I-164, Bd. 7, S. 40
Die unsägliche Verschiedenheit aller der tagtäglichen Sprachspiele kommt uns nicht zum Bewusstsein, weil die Kleider unserer Sprache alles gleichmachen.
Das Neue (Spontane, 'Spezifische') ist immer ein Sprachspiel.
- 474) BPP I-518, Bd. 7, S. 104
Kein Aspekt, der nicht (auch) Auffassung ist.
- 475) Vgl. z.B. BPP I-889, Bd. 7, S. 163
"Man suche nichts hinter den Phänomenen; sie selbst sind die Lehre." (Goethe)

Dem Aspektwechsel wesentlich ist ein Staunen. Und Staunen ist Denken.

Was jedoch kann einen Aspektwechsel begründen bzw. was macht das Sprachspiel eigentlich aus? Was gibt diesem im freien Raum schwebenden Spiel in Kategorien seinen Sinn? Wittgensteins Antwort ist verblüffend einfach: Jedes Spiel hat einen 'Witz', den es zu begreifen gilt. Und von diesem Witz handelt das nächste Kapitel.

2.2.2.4.3. Der Witz

Wie unterscheidet sich Schach von einem Box-Kampf und worin gleichen sich diese Spiele? Wie unterscheidet sich ein Fussball-Freundschafts-Spiel von einer -Meisterschaft? Wittgensteins Antwort lautet ganz einfach:

RFM Teil I Anhang I ' 20, Bd. 6, S. 109 / PI I-564, Bd. 1, S. 450

Ich bin also geneigt auch im Spiel zwischen wesentlichen und unwesentlichen Regeln zu unterscheiden. Das Spiel, möchte ich sagen, hat nicht nur Regeln, sondern auch einen Witz.

Spiele werden wegen ihrem 'Witz' gespielt. "Den Witz eines Spiels nennt man, um anzugeben, warum es gespielt wird bzw. warum man einen bestimmten Zug vornimmt."¹⁾ Der Witz ist "die Rolle, welche [... LR] Äusserungen in der lebendigen Verwendung der Sprache spielen"¹⁾ bzw. "welche Verwendungsarten wir als 'Witz' empfinden, das hängt damit zusammen, welche Rolle diese Verwendung in unserm Leben spielt."¹⁾ Die Übergänge dabei sind fließend. Niemand kann z.B. definitiv angeben, ob es zum Witz des Schachspiels gehört, dass der König zum Auslösen verwendet wird. Und dies, obwohl in den meisten Fällen auf diese Weise bestimmt wird, wer Schwarz und wer Weiss spielt.¹⁾

Der 'Witz' steht aller Formalisierung entgegen. In den 'Bemerkungen über die Grundlagen der Mathematik' erzählt Wittgenstein seine eigene Geschichte:

RFM Teil III ' 85, Bd. 6, S. 217

Ich spielte ein Spiel und richtete mich dabei nach gewissen Regeln: aber wie ich mich nach ihnen richtete, das hing von Umständen ab und diese Abhängigkeit war nicht schwarz auf weiss niedergelegt. (Dies ist eine einigermassen irreführende Darstellung.) Nun wollte ich dies Spiel so spielen, dass ich mich 'mechanisch' nach Regeln richtete und ich 'formalisierte' das Spiel. Dabei aber kam ich an Stellen, wo das Spiel jeden Witz verlor; diese wollte ich daher 'mechanisch' vermeiden. - Die Formalisierung der Logik war nicht zur Zufriedenheit gelungen. Aber wozu hatte man sie überhaupt versucht? (Wozu war sie nütze?) Entsprang dies Bedürfnis und die Idee, es müsse sich befriedigen lassen, nicht einer Unklarheit an anderer Stelle? Die Frage "wozu war sie nütze?" war eine durchaus wesentliche Frage.

Die Frage 'Wozu war die Formalisierung nütze' kann hier nicht abgehandelt werden. Hingegen ist es für die vorliegende Untersuchung sehr wichtig, in der Betonung des 'Witzes' von

476) Schulte (1989) S. 154.

477) BB braun, Bd. 5, S. 149
Was aber eine Beschreibung als solche, einen Befehl als solchen, eine Frage u.s.w., kennzeichnet, ist - wie gesagt - die Rolle, welche diese Äusserungen in der lebendigen Verwendung der Sprache spielen.

478) RFM Teil I ' 16, Bd. 6, S. 43
Der Witz des Wortes "alle" ist ja, dass es keine Ausnahme zulässt. - Ja, das ist der Witz seiner Verwendung in unserer Sprache; aber welche Verwendungsarten wir als 'Witz' empfinden, das hängt damit zusammen, welche Rolle diese Verwendung in unserm Leben spielt.

479) RFM Teil I Anhang I ' 19, Bd. 6, S. 108
Wird man es nun zur Rolle des Königs im Schachspiel rechnen, dass er beim Auslösen verwendet wird?

Vgl. auch PI I-567, Bd. 1, S. 451

Das Spiel soll doch durch die Regeln bestimmt sein! Wenn also eine Spielregel vorschreibt, dass zum Auslösen vor der Schachpartie die Könige zu verwenden sind, so gehört das, wesentlich, zum Spiel. Was könnte man dagegen einwenden? Dass man den Witz dieser Vorschrift nicht einsehe. Etwa, wie wenn man auch den Witz einer Regel nicht einsehe, nach der jeder Stein dreimal umzudrehen wäre, ehe man mit ihm zieht. Fänden wir diese Regel in einem Brettspiel, so würden wir uns wundern und Vermutungen über den Zweck der Regel anstellen. ("Sollte diese Vorschrift verhindern, dass man ohne Überlegung zieht?")

Sprachspielen einen Grundzug der Sprachspiel-Betrachtung als Argument gegen deren Formalisierung zu sehen. Die Sprachspiel-Betrachtung ist nicht auf Formalisierungen ausgerichtet. Sie thematisiert vielmehr den sich immer wieder neu zeigenden Witz, d.h. "die Rolle, die das Aussprechen" der "Worte im Sprachspiel spielt."¹⁾ Gerade bei dem, was den 'Witz' der verschiedenen Sprachspiele ausmacht, zeigt sich die Wichtigkeit von 'Weltbild und Lebensform'¹⁾ sowie 'Situation'.¹⁾

Wie schon bei der Besprechung der Rolle des 'Zweifels' aufgezeigt wurde,¹⁾ spielt zum Verständnis des Witzes die Regelmäßigkeit unserer Sprachspiele eine grosse Rolle:¹⁾

PI I-142, Bd. 1, S. 311

Nur in normalen Fällen ist der Gebrauch der Worte uns klar vorgezeichnet; wir wissen, haben keinen Zweifel, was wir in diesem oder jenem Fall zu sagen haben. Je abnormaler der Fall, desto zweifelhafter wird es, was wir nun hier sagen sollen. Und verhielten sich die Dinge ganz anders, als sie sich tatsächlich verhalten - gäbe es z.B. keinen charakteristischen Ausdruck des Schmerzes, der Furcht, der Freude; würde, was Regel ist, Ausnahme und was Ausnahme, zur Regel; oder würden beide zu Erscheinungen von ungefähr gleicher Häufigkeit - so verlören unsere normalen Sprachspiele damit ihren Witz.

In diesem Sinne irrte Marcuse mit seiner Kritik an der von Wittgenstein vermeintlich propagierten 'eindimensionalen Sprache'. Wittgenstein ging es in seiner Spätphilosophie bzw. in der Sprachspiel-Betrachtung niemals darum, unsere Sprache aufs Eindimensionale zu reduzieren.¹⁾ Vielmehr wollte er entgegen formalisierender Tendenzen ihren Witz erhalten. Und diesen Witz hat die Sprache immer in der Anwendung, in der Frage, 'Was wäre anders?', in der Hervorhebung der 'Differences'.

2.2.3. 'Was wäre anders?': Die Anwendung

Wittgensteins Philosophie ist 'praktisch' und zugleich 'nicht praktisch'. Nicht praktisch ist sie im kantischen Sinne, indem sich nirgends eine Anleitung zum 'richtigen Leben', zu 'gut' und 'böse', finden lässt. Es gibt annähernd keine Handlungsanweisungen in Wittgensteins Werk; in diesem Sinne ist seine Philosophie 'nicht praktisch' zu nennen. Hingegen ist seine Philosophie sehr wohl praktisch zu nennen, wenn man in ihr eine pragmatische Hinwendung zum Spiel unserer täglichen Sprachspiele erkennt:

BPP I-147, Bd. 7, S. 36

Die Erklärung sagt, dass ich das Wort falsch gebrauche, wenn ich es später für ein anderes Gefühl gebrauche. Eine ganze Wolke von Philosophie kondensiert sich zu einem Tröpfchen symbolischer Praxis.

480) PI I-21, Bd. 1, S. 248.

481) Vgl. Kapitel 2.2.1.1.

482) Vgl. Kapitel 2.2.1.2.

483) Vgl. Kapitel 2.2.1.2.2.

484) Vgl. auch MSS 137-138, 42, Bd. 7, S. 357
 "Wenn die Menschen in ihren Farbaussagen stark auseinandergingen, könnten sie unsern Farbbegriff nicht verwenden." - Wenn die Menschen in ihren Farbaussagen stark auseinandergingen, dann würden sie, eben dadurch, *unsern Farbbegriff* nicht verwenden.
 Sie würden nicht unser Sprachspiel spielen: Denn bedenk doch, wie man das ihre und das unsre zu vergleichen hätte!

485) Marcuse (1989) S. 212
 Die vieldimensionale Sprache wird in eine eindimensionale Sprache verwandelt, in der verschiedene und einander widerstreitende Bedeutungen sich nicht mehr durchdringen, sondern auseinandergehalten werden; die sprengende historische Bedeutungsdimension wird zum Schweigen gebracht.

2.2.3.1. Die sechs Fragen

Unter Bezugnahme auf das dieser Untersuchung voranstehende Motto des 'I'll teach you differences' wird hier vereinfacht die These aufgestellt, dass Wittgensteins praktische Philosophie in der Frage gründet: 'Was wäre anders?'

Diese Frage hat mehrere Aspekte bzw. schliesst mehrere Teil-Fragen mit ein:

1. Welches bzw. welche Weltbilder und Lebensformen stehen hinter einem Sprachspiel? Und wie wirkt das Sprachspiel auf diese zurück?
2. In welcher spezifischen Situation wird ein bestimmtes Sprachspiel gespielt bzw. explizit nicht gespielt? Welches wären die Parameter zur Festlegung einer solchen Situation? Wie würde deren Veränderung das Spiel beeinflussen?¹⁾
3. Wie offen oder geschlossen sind die eingesetzten Begriffe? Was ändert sich bei einer Öffnung, einer festgestellten Unschärfe der Begriffe?
4. Welche Regeln existieren? Wie beeinflussbar sind diese Regeln? Und wie ändert sich mit der Abänderung einer Regel das ganze Spiel?
5. Wie begründet sich das Spiel selbst? Wie wird es anderen mitgeteilt bzw. gelehrt (wie werden andere dazu 'abgerichtet')? Wie ändert sich das Spiel durch eine andere Lehre bzw. Vermittlung?
6. Welche Unterarten eines Spiels gibt es?¹⁾ Wie unterscheiden sich diese? Was ist der Witz? (Und wo geht dieser verloren?)

Diese sechs Fragen werden im zweiten Teil dieser Untersuchung von grundlegender Bedeutung sein. An ihnen wird sich messen, ob die Übertragung von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung auf das Marketing bzw. unser Wissen von Gegengeschäften eine 'Sichtweise mehr', ein Plus an Erkenntnis leistet. Sie sind - wie in der vorliegenden Untersuchung zu zeigen beabsichtigt wurde - die Grundfragen von Wittgensteins vergleichender "Untersuchung verschiedener Sprachspiele"¹⁾, und sie werden die Grundfragen des betriebswirtschaftlichen Teils dieser Untersuchung bilden. Bevor nun der philosophische Teil abgeschlossen werden kann, soll noch kurz auf die Weiterentwicklung von Wittgensteins Werk eingegangen werden, sofern diese für die vorliegende Untersuchung relevant ist.

486) Vgl. Z 98/99, Bd. 8, S. 289f
Sagen wir, es denke *jeder*, der sinnvoll spricht? Z.B. der Bauende im Sprachspiel No. 2? Könnten wir uns nicht das Bauen und Rufen der Wörter, etc., in einer Umgebung denken, in der wir es mit einem Denken nicht im entferntesten in Zusammenhang brächten?
(Zum Sprachspiel No. 2) "Du setzt eben stillschweigend schon voraus, dass diese Menschen *denken*; dass sie in *dieser* Beziehung den uns bekannten Menschen gleichen; dass sie jenes Sprachspiel nicht rein mechanisch betreiben. Denn stelltest du dir vor, sie täten's, so würdest du's selbst nicht den Gebrauch einer rudimentären Sprache nennen".
Was soll ich nun dem antworten? Es ist natürlich wahr, das Leben jener Menschen muss dem unsern in vieler Beziehung gleichen, und ich habe über diese Ähnlichkeiten nichts gesagt. Das Wichtige aber ist, dass ihre Sprache, wie auch ihr Denken, rudimentär sein kann, dass es ein 'primitives Denken' gibt, welches durch ein primitives *Verhalten* zu beschreiben ist. Die Umgebung ist nicht die 'Denkbegleitung' des Sprechens.

487) Vgl. z.B. Z 417, Bd. 8, S. 370
Das Sprachspiel "Was ist das?" - "Ein Sessel." - ist nicht das Gleiche wie: "Wofür hältst du das?" - "Es dürfte ein Sessel sein."

488) Hintikka (1990) S. 386.

2.2.3.2. Weiterentwicklung

Die gesamte Weiterentwicklung von Wittgensteins Werk durch verschiedene Schulen aufzuzeigen ist hier nicht der Ort. Worauf in diesem Kapitel eingegangen wird, sind einzig Positionen, welche sich mehr oder weniger explizit auf Wittgenstein berufen und die einen weitergehenden Beitrag zur Übertragung von Wittgensteins Sprachspiel-Begriff ins Marketing leisten können.

2.2.3.2.1. Ordinary Language Philosophy

Der Rückgriff auf die Alltagssprache wurde von der 'Ordinary Language Philosophy' mit den Hauptvertretern Ryle und Austin zum Programm erhoben.¹⁾ Ihre philosophischen Verdienste um das 'zum Verschwinden bringen' vermeintlicher philosophischer Probleme durch Thematisierung des Darüber-Sprechens können hier nicht weiter gewürdigt werden. Vielmehr interessiert die von Austin entwickelte 'Sprechakttheorie' durch ihre Förderung des 'Aspekt-Sehens' bzw. durch ihre Schärfung unseres Blickes für die verschiedenen "Funktionen"¹⁾ der Sprache:

Simon (1981) S. 235

Die Sprechakttheorie teilt den Sprechakt ein in

- 1) einen "propositionalen Gehalt" als das, was man in ihm sagt (die intensionale Bedeutung im herkömmlichen Sinne),
- 2) einen "illokutionären Akt" als Handlung, die man mit ihm ausführt (z.B. dass man jemanden grüsst, indem man ihm einen guten Tag wünscht), und
- 3) einen "perlokutionären Akt" als die Handlung, die man durch ihn oder mittels seiner ausführt (z.B. dass man den Gegrüßten freundlich stimmt).

Eine Äusserung ist nicht entweder lokutionär oder illokutionär bzw. perlokutionär, sondern alle "drei Handlungsweisen können in ein und derselben Äusserung enthalten sein",¹⁾ es handelt sich um "drei Aspekte ein und derselben Äusserungshandlung."¹⁾

489) Vgl. Savigny (1974) S. 127

Dass der Philosoph den Gebrauch von Wörtern erforschen muss, ist eine der Grundüberzeugungen, die die Philosophie der normalen Sprache ausmachen. Ihre Vertreter tun das in verschiedener Weise. Wittgenstein erklärt einzelne Eigenheiten des Gebrauchs einzelner Wörter je nach Bedarf. Ryle arbeitet, etwa mit der Unterscheidung von Dispositions- und Ereigniswörtern, einen vielen Wörtern gemeinsamen Zug allgemein heraus und verwendet seine Ergebnisse systematisch zur Lösung einer ganzen Reihe von Problemen. Austin schliesslich entwickelt als erster eine systematische Theorie zur Antwort auf die Frage, was man mit Wörtern tun kann.

490) Keller (1989) S. 25

Wittgensteins Beobachtung, dass die Sprache in verschiedenen Sprachspielen unterschiedliche Funktionen erfülle, also nicht einfach als Instrument zur Abbildung einer gleichstrukturierten Wirklichkeit betrachtet werden dürfe, wird von J.L. Austin (1911 - 1960) durch detaillierte Analysen der menschlichen Sprechakte ergänzt.

491) Keller (1989) S. 145f

Die Äusserungen, die etwas tun, indem sie sagen, was sie tun, nannte er 'explizit performative Äusserungen'. Dagegen stellte der Satz: "Dieser Hund ist bissig!" eine implizit performative Äusserung, nämlich eine implizite Warnung, dar: diese Art von Aussagen nannte Austin 'primär performativ'. Er kam dann zur Auffassung, dass die (expliziten) 'Performative' zwar einen Spezialfall von Äusserungen bilden, aber nicht deswegen, weil sie etwas tun, sondern weil sie ihr Tun zugleich beschreiben, denn man tue immer etwas, wenn man etwas sage. Dreierlei könne man tun, wenn man sich äussert, nämlich

- 1) sinnvolle Wörter in einer Äusserung kundtun: lokutionärer Akt;
- 2) die Äusserung zu etwas verwenden (als Befehl, Behauptung, Versprechen usw.): illokutionärer Akt;
- 3) durch die Äusserung etwas bewirken (einen beruhigen, überzeugen usw.): perlokutionärer Akt.

Alle drei Handlungsweisen können in ein und derselben Äusserung enthalten sein.

Die Wirkung hängt demnach nicht von der Absicht des Sprechers ab, auch nicht vom Äusserungsinhalt allein, sondern von der Beobachtung eines 'Rituals', das ausdrücklich oder durch öffentliche Gewohnheit festgelegt ist.

492) Savigny (1974) S. 129

Die Bezeichnungen lokutionär [was ist, LR], illokutionär [was meint der Sprechende damit, LR] und perlokutionär [was bewirkt er damit, LR] treffen nicht drei Handlungen, sondern drei Aspekte ein und derselben Äusserungshandlung.

Für die hier vorliegende Untersuchung ist interessant, wie durch einen 'Zug' im Spiel mehrere Aspekte des Spiels berührt werden können, wie durch einen vordergründig dem 'Witz' des Spiels entsprechenden Zug dieses seinen eigentlichen Witz verlieren kann.

2.2.3.2.2. Konstruktivismus

Für den von Glasersfeld begründeten und von Watzlawick weiterentwickelten Konstruktivismus ist die folgende Erkenntnis grundlegend:

Glasersfeld (1981) S. 35

Was wir erleben und erfahren, erkennen und wissen, ist notwendigerweise aus unseren eigenen Bausteinen gebaut und lässt sich auch nur auf Grund unserer Bauart erklären.

Auch der Konstruktivismus wendet sich ab von einer Auffassung eines abbildenden Wissens hin zu einer "Anpassung" "im funktionalen Sinn".¹⁾ Die Parallelen zu Wittgensteins 'dynamischer Auffassung' sind vielfältig.

Im Gegensatz zu Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung ist der Konstruktivismus jedoch weit weniger sprach-orientiert und viel mehr an den (notfalls auch naturgegebenen) Fähigkeiten und Tätigkeiten des einzelnen Subjekts ausgerichtet.¹⁾

Für die hier vorliegende Untersuchung ist von Relevanz, "dass alles Verhalten in Gegenwart eines anderen Mitteilungscharakter hat".¹⁾ Dieses Wechselspiel zwischen 'Sprechen mit Worten' und 'Sprechen durch Verhalten' ist äusserst wichtig im Hinblick auf eine durch die Konstruktivisten immer wieder thematisierte Rückbezüglichkeit, welche sich einem einfachen Ursache / Wirkung - Denken verschliesst. Eine solche Rückbezüglichkeit war bei Wittgenstein nur implizit enthalten, und es ist ein Verdienst des Konstruktivismus, diese Rückbezüglichkeit im Sinne eines 'Worte sind Taten sind Worte' explizit thematisiert zu haben.

2.2.3.2.3. Französischer Poststrukturalismus: Lyotard

Für die vorliegende Untersuchung ist besonders ein Vertreter des französischen Post-Strukturalismus von besonderem Interesse: Lyotard. Dieser nimmt in seinem Buch über 'Das postmoderne Wissen' explizit auf Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung Bezug:

Lyotard (1986) S. 39f

Er [Wittgenstein, LR] gibt mit diesem Terminus [Sprachspiele, LR] zu verstehen, dass jede dieser verschiedenen Aussagekategorien durch Regeln, die ihre Eigenschaften und ihren möglichen Gebrauch spezifizieren, determinierbar sein muss, genauso wie sich das Schachspiel durch einen Komplex von Regeln definiert, der die Eigenschaften der Figuren oder auch die erlaubte Art, sie zu bewegen, bestimmt.

Drei Beobachtungen sind es wert, zum Thema Sprachspiele gemacht zu werden.

Die erste betrifft den Umstand, dass die Regeln ihre Legitimation nicht in sich selbst haben, sondern Gegenstand eines expliziten oder impliziten Vertrags zwischen den Spielern ausmachen (was freilich nicht heisst, dass diese sie erfinden). Das zweite besagt, dass es ohne Regeln kein Spiel gibt, dass selbst eine mini-

493) Glasersfeld (1981) S. 19

Der radikale Unterschied liegt in dem Verhältnis zwischen Wissen und Wirklichkeit. Während die traditionelle Auffassung in der Erkenntnislehre sowie in der kognitiven Psychologie dieses Verhältnis stets als eine mehr oder weniger bildhafte (ikonische) Übereinstimmung oder Korrespondenz betrachtet, sieht der radikale Konstruktivismus es als Anpassung im funktionalen Sinn.

494) Vgl. z.B. Watzlawick (1976) S. 72

Tatsache, dass der gesamte Sinn eines Ereignisablaufs von dem Ordnungsprinzip abhängt, das ihm der Beobachter sozusagen aufstülpt [... LR].

495) Watzlawick (1976) S. 17.

male Modifikation einer Regel die Natur des Spiels ändert [...LR] dritte Beobachtung [... LR] Jede Aussage muss wie ein in einem Spiel ausgeführter Spielzug betrachtet werden.

Trotz dieser expliziten Bezugnahme auf Wittgenstein kann man Lyotards Ansatz nicht sprachbezogen nennen. Vielmehr ist er einer systematischen Herangehensweise mittels abstrakter Begriffe verpflichtet.¹⁾ Und hinter all diesen Begriffen steht der für Lyotard zentrale Machtbegriff, "die Frage der Regierung."¹⁾ Weit über Wittgenstein hinausgehend stellt Lyotard fest, "dass Sprechen Kämpfen im Sinne des Spielens ist und dass Sprechakte einer allgemeinen Agonistik angehören."¹⁾ Inwiefern eine solche Feststellung in ihrer Allgemeinheit Dinge behandelt, von denen wir laut Wittgenstein 'nichts wissen können', kann hier nicht erörtert werden. Desgleichen muss auch Lyotards Entwurf des wissenschaftlichen Wissens hier ausgespart werden.¹⁾

Was jedoch von grundlegender Bedeutung auch für die vorliegende Untersuchung ist, ist seine Feststellung, "dass es weder eine mögliche Vereinheitlichung noch eine Totalisierung der Sprachspiele in einem Metadiskurs gibt."¹⁾ Dies stellt eine Verdeutlichung von Wittgensteins eigenem Herangehen dar. Wir können sehr wohl mittels Sprache über die Sprache sprechen. Was wir jedoch nicht können, ist mittels Sprache diese beschränken, aus ihr heraustreten. In der Sprache wird alles abgehandelt. Die Grenze des Spiels ist nicht zu überschreiten. Die Sprache bzw. das Spiel müssen für sich selbst sorgen.

496) Vgl. z.B. Lyotard (1986) S. 15
Es gibt viele verschiedene Sprachspiele - das ist die Heterogenität der Elemente. Sie führen nur mosaikartig zur Institution - das ist der lokale Determinismus.

497) Lyotard (1986) S. 35
Die Frage des Wissens ist im Zeitalter der Informatik mehr denn je die Frage der Regierung.

498) Lyotard (1986) S. 40.

499) Vgl. Lyotard (1986) S. 80ff

1. Das wissenschaftliche Wissen fordert die Absonderung eines Sprachspiels, des denotativen; und den Ausschluss der anderen. [...LR]
2. Dieses Wissen ist also von anderen Sprachspielen getrennt, deren Kombination das soziale Band darstellt. [...LR]
3. Im Inneren des Spiels der Forschung wird die erforderliche Kompetenz von der Position des Aussagenden verlangt. [...LR]
4. Eine Aussage der Wissenschaft erreicht keinerlei Gültigkeit dadurch, dass sie wiedergegeben wird. [...LR]
5. Das Spiel der Wissenschaft impliziert also eine diachronische Temporalität - eine Erinnerung und einen Entwurf.

500) Lyotard (1986) S. 109.

3. Betriebswirtschaftslehre / Marketing

In diesem zweiten Teil der Untersuchung geht es zuerst darum, die Frage zu klären, warum die Gegengeschäftsproblematik in der bisherigen Literatur bzw. unter dem Blickwinkel der aktuellen deutschsprachigen betriebswirtschaftlichen und Marketing-Paradigmen vernachlässigt wird.

Danach werden analog Wittgensteins Beschreibung von Sprachspielen die Erscheinungsformen von Gegengeschäften behandelt. Es muss hier nochmals betont werden, dass eine solche Anwendung von Wittgensteins Methode auf die Objekt-Ebene nur in Analogie, jedoch nicht in direktem Rückgriff auf Wittgenstein vollzogen werden kann.

Im dritten Unterkapitel wird die eigentliche Übertragung von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung auf unser Gegengeschäfts-Wissen gemacht. Hier wird die Meta-Ebene behandelt, in diesem Falle unser Wissen um Gegengeschäfte.

Im letzten Unterkapitel wird zur Illustration der bis dahin gewonnenen Erkenntnisse und zur besseren Beurteilung der 'Fruchtbarkeit' der entwickelten Methode das Fallbeispiel 'WIR' sowohl auf Objekt- als auch auf Meta-Ebene beschrieben.

3.1. Die Vernachlässigung des Gegengeschäfts

Unter der Annahme, dass die Vernachlässigung des Gegengeschäfts¹⁾ - ein Autor spricht sogar von 'stiefmütterlicher Behandlung'¹⁾ - in der bisherigen Literatur und Forschung nicht zufällig ist, sondern in deren grundsätzlicher Ausrichtung bzw. Forschungsstrategie begründet ist, werden im vorliegenden Kapitel Gründe hierzu in den Paradigmen der Betriebswirtschaftslehre sowie des Marketings gesucht.

Dass Gegengeschäfte eine "quite common practice"¹⁾ sind, kann hier nur schlecht belegt werden, da statistische Zahlen gänzlich fehlen.¹⁾ Als Indiz gelten z.B. die veraltete US-amerikanische Untersuchung von Sloane aus dem Jahre 1961¹⁾ sowie die ebenso veraltete Zahl

501) Das Nicht-Vorhandensein von Gegengeschäfts-Literatur ist schwer zu beweisen. Allerdings kann davon ausgegangen werden. Vgl. auch Pleitner, 3. Februar 1995: "Es ist richtig, dass Gegengeschäfte in der Literatur nicht behandelt werden."

502) Vgl. Samsinger (1986) S. 4.

503) Ammer (1962) S. 11, abgedruckt in Kapitel 1.1.1.

504) Vgl. Bieber (1989) S. 31
Leider können über den tatsächlichen Anteil reziproker Geschäftsbeziehungen an nationalen und internationalen Transaktionsprozessen nur Vermutungen angestellt werden, da amtliche Statistiken zu dieser Problemstellung nicht existieren.

Reyhl (1983), S. 5 gibt an, dass im internationalen Bereich im gesamten Welthandel 5 %, im Ost-West-Handel 30 %, gegenüber der 3. Welt 10 % - 15 % in Kompensationsgeschäften abgewickelt werden. Kruthaup (1985) S. 73 gibt eine Prognose des amerikanischen Handelsministeriums von 15 % im Jahr 1990 wieder. Bei Weiler (1993) S. 6 und bei Cohen (1986) S. 41 sind es unter Berufung auf die gleiche Quelle im gesamten Welthandel schon "between 20 % and 30 %" und es wird geschätzt, dass es bis in Jahr 2000 schon 50 % sein können.

505) Vgl. Sloane (1961) S. 76f. Die Untersuchung stütze sich auf die Befragung von je 1'000 Einkäufern und Verkäufern und 200 Direktoren von 'Trade relations departments'. In dieser Untersuchung wurde festgestellt, dass 46 % der Einkäufer aus Unternehmen mit weniger als 10 Mio. \$ Umsatz, 62 % der Einkäufer aus Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 10 und 50 Mio. \$ Umsatz und sogar 78 % der Einkäufer aus Unternehmen mit mehr als 50 Mio. \$ Umsatz angaben, Gegengeschäfte würden bei Entscheidungen eine Rolle spielen. (Durchschnitt Total = 51 %). Gegengeschäfte betreffen weniger als 1 % des Umsatzes bei 36% der befragten Unternehmungen, 1-5% des Umsatzes bei 28%, 5-10% des Umsatzes bei 10%. Es konnten sehr grosse Branchen-Unterschiede festgestellt werden.

von 12 Milliarden Dollars am amerikanischen Brutto-Inlandprodukt im Jahre 1978.¹⁾ Allerdings steht in der Sekundärliteratur die Gebräuchlichkeit von intranationalen lokalen und regionalen Gegengeschäften ausser Frage (Vgl. z.B. Weiler,¹⁾ Bieber¹⁾ und Kaikati¹⁾).

Die Anzahl der selbst befragten Unternehmer reicht nicht aus, um eine statistisch aussagekräftige Zahl zu nennen. Trotzdem kann es als eindeutiges Indiz gelten, dass jeder der befragten Unternehmer für seine eigenen Einkäufe gerne Kunden berücksichtigt; das Gegengeschäft im allerweitesten Sinne ohne jegliche explizite (geschweige denn vertragliche) Vereinbarung, das klassische "Eine Hand wäscht die andere"¹⁾ war bei jedem Unternehmer an der Tagesordnung. Zudem konnten auch einige über eigene Erfahrungen mit Gegengeschäften im engsten Sinne (also unter jeweils eindeutiger Abhängigkeit des einen Geschäftes vom anderen) berichten.¹⁾

3.1.1. Paradigmen der Betriebswirtschaftslehre

Die nun folgende Darstellung der beiden heute in der deutschsprachigen betriebswirtschaftlichen Literatur und Lehre aktuellen Paradigmen ist auf die Erklärung der Vernachlässigung von Gegengeschäften ausgerichtet. Auf eine weitergehende Dar- und Gegenüberstellung wird aus Platzgründen verzichtet.

Beide dargestellten Ansätze - sowohl die Entscheidungstheorie wie die Systemtheorie - stellen eine Weiterentwicklung von Gutenbergs faktortheoretischem Ansatz dar¹⁾ und behandeln "die Beschreibung und Erklärung der betrieblichen Erscheinungen und Probleme, die allen Betrieben gemeinsam sind".¹⁾ Ebenso betonen beide Ansätze ihre Wissenschaftlichkeit. Diese ist gekennzeichnet

Wöhe (1986) S. 24

- (1) durch die Frage nach der Wahrheit und das Suchen nach Antworten, also einem Streben nach Erkenntnis;
- (2) durch Konstituierung eines Erkenntnisobjekts und von Erkenntniszielen, durch das sich eine wissenschaftliche Disziplin von anderen unterscheidet. Ist das Objekt wie in der Betriebswirtschaftslehre im Zeitablauf dauernden Veränderungen unterworfen, so ist das Ziel der restlosen Erfassung des Erkenntnisobjekts ein dynamischer Prozess ohne endliche Begrenzung;
- (3) durch Anwendung spezifischer Forschungsmethoden zur Gewinnung von Erkenntnissen;

506) Vgl. Arbose (1978) S. 18.

507) Vgl. Weiler (1993) S. 7
Im nationalen Bereich kommt der Leistungsaustausch, mit und ohne Vermittlung von Barter-Organisationen, millionenfach vor.

508) Vgl. Bieber (1989) S. 75.

509) Vgl. Kaikati (1976) S. 23
At least three types of barter deals are regularly negotiated: (1) straight barter, (2) reverse reciprocity, and (3) advertising-media barter.

510) Pleitner, 3. Februar 1995.

511) Vgl. hierzu Kapitel 3.2.1.

512) Vgl. Ulrich / Hill (1979) S. 170
In der BWL hat bisher erst ein einziger Ansatz die Leistung eines Paradigmas während längerer Zeit erbracht, der "faktortheoretische" Ansatz von *Erich Gutenberg*. Erst Ende der 60er Jahre wurden zwei weitere Ansätze entwickelt, welche das "klassische" Paradigma von *Gutenberg* zu überwinden und zu modernisieren versuchten: der Systemansatz und der entscheidungstheoretische Ansatz.

513) Wöhe (1986) S. 19.

(4) durch das Bestreben, alle Urteile über das Erkenntnisobjekt in ihrer Wahrheit zu sichern und in eine systematische Ordnung (System) zu bringen.

In Abweichung von Wittgensteins Ansatz, welcher die Vagheit gegenüber einer dem Objekt nicht gerecht werdenden Genauigkeit favorisiert,¹⁾ bezeichnen es beide Ansätze als Ziel, "zu einer restlosen Erkenntnis des Objektes zu gelangen, also alle Probleme bis zur letzten logischen Konsequenz zu durchdenken, auch wenn für die Praxis angenäherte Lösungen genügen."¹⁾

3.1.1.1. Entscheidungstheoretischer Ansatz

Der (ursprünglich in Amerika entwickelte)¹⁾ entscheidungstheoretische Ansatz, welcher hier in zwei Hauptschulen (Kölner Schule und Mathematische Spieltheorie) unterteilt wird, stellt den "unternehmerischen Entscheidungsprozess"¹⁾ ins Zentrum seiner Überlegungen. Dieser Prozess ist auf empirisch festzustellende Ziele ausgerichtet.¹⁾ (Die Wirtschaft "an sich" hat keinen "Eigenwert, sie ist wertneutral").¹⁾ Bei dieser Ziel-Festlegung, welche dem Entscheidungsprozess zugrunde liegt, geht man normalerweise von der "Fiktion des 'homo oeconomicus'"¹⁾ aus, wissend, "dass das Gewinnmaximierungsprinzip nicht uneingeschränkt, sondern unter Beachtung subjektiver Nebenbedingungen verfolgt wird, also eine Anzahl von Zielkombinationen besteht, an denen sich die unternehmerischen Mittelentscheidungen orientieren."¹⁾ Die empirische Zielfeststellung geschieht - wie die gesamte empirische Forschung -

514) Vgl. besonders Kapitel 2.2.2.1.

515) Wöhe (1986) S. 76.

516) Vgl. Hinweis auf Quelle bei H. Simon, The New Science of Managerial Decision-Making, (New York: 1960) bei Ulrich (1970) S. 94.

517) Wöhe (1986) S. 78.

518) Wöhe (1986) S. 41.

519) Wöhe (1986) S. 1.

520) Wöhe (1986) S. 26.

521) Wöhe (1986) S. 42.

gemäss den Vorgaben eines Popperschen Kritischen Rationalismus, der neuerdings mit konstruktivistischen Elementen ergänzt wird.¹⁾

3.1.1.1.1. Kölner Schule: Heinen

Die von Edmund Heinen begründete 'Kölner Schule' der Betriebswirtschaftslehre, sieht für diese hauptsächlich zwei Aufgabengebiete, welche miteinander verschränkt sind, als relevant:

Erklärungsaufgabe: Als "'diagnostische' Aufgabe der Betriebswirtschaftslehre"¹⁾ wird die "Explikation",¹⁾ die Erklärung zu erfassender "betriebswirtschaftlicher Entscheidungstatbestände"¹⁾ bzw. des tatsächlichen "Entscheidungsverhalten in Betriebswirtschaften"¹⁾ angesehen. Diese Explikation basiert auf der "Präzisierung ungenauer umgangssprachlicher Ausdrücke für die wissenschaftliche Verwendung",¹⁾ was auch als "verhaltenswissenschaftliche Fundierungsfunktion"¹⁾ bezeichnet wird. Der dahinterstehende Gedanke ist die Vereinfachung und Vereinheitlichung der Begriffe, welche zur Formalisierung bzw. 'Mathematisierung' zwecks Gestaltung der Realität und Lösung der Probleme nötig ist.

Gestaltungsaufgabe: Aufbauend auf der Formalisierung gilt als zweites Ziel die Gestaltung, die "Explanation".¹⁾ Die Explanation basiert auf logischer Ableitung und bezweckt die "praktisch-

522) Vgl. Raffée / Abel (1979) S. 3f, welche die "übergreifenden Konzeptionen" wie folgt voneinander unterscheiden:

Konstruktivismus	Kritischer Rationalismus
Eingeschränkter Fallibilismus	Konsequenter Fallibilismus
Methodische Rationalität durch Begründung	Methodische Rationalität durch begründungsfreie Kritik
Pragmatismus	Kritischer Realismus
Methodischer Monismus in bezug auf Sachaussagen und Normen	Kritischer Dualismus in bezug auf Sachaussagen und Normen
Methodischer Dualismus in bezug auf Kultur- und Naturwissenschaften	Methodischer Monismus in bezug auf Kultur- und Naturwissenschaften

523) Heinen (1969) S. 210.

524) Heinen (1969) S. 210.

525) Heinen (1969) S. 219.

526) Ulrich / Hill (1979) S. 174.

527) Heinen (1969) S. 210.

528) Ulrich / Hill (1979) S. 174.

529) Heinen (1969) S. 210.

normative"¹⁾ Problemformulierung bzw. -lösung betriebswirtschaftlicher Fragestellungen. Dabei werden mit Bezug auf Popper¹⁾ Entscheidungsmodelle "zur Ableitung 'optimaler' oder 'befriedigender' Lösungen"¹⁾ formuliert. Diese Entscheidungsmodelle sind deterministisch, stochastisch oder spieltheoretisch, in jedem Falle aber gilt das "Streben, die verbalen Modelle durch mathematisch-formale Modelle zu ersetzen."¹⁾

Es gilt als Grundzug der Kölner Schule, dass sie einen Methoden-Dualismus propagiert. Dieser ist einerseits (in der Erfassung der betriebswirtschaftlichen Tatbestände) "empirisch-induktiv", andererseits (in der Gestaltung dieser Tatbestände) "logisch-deduktiv". Ein "Methodenmonismus" würde "als unwissenschaftlich abgelehnt".¹⁾ Gerade im Hinblick auf diesen Methoden-Dualismus wird auch das eine immer im Hinblick auf das andere getan. Eine empirische Forschung dient dem Zweck der logischen Gestaltung. Und diese logische Gestaltung ist auf wohldefinierte Begriffe und deterministische oder stochastische Gesetzmäßigkeiten angewiesen. Hier dominiert das schon durch Gutenberg mit seiner mathematischen Terminologie¹⁾ vorbereitete formale Element der Kölner Schule.¹⁾ Die beabsichtigte Explanat bedingt die formalen Elemente der Explikation.

3.1.1.1.2. Mathematische Spieltheorie

Die Entscheidungstheorie untersucht Entscheidungssituationen, in welchen für die Variablen des Entscheidungsmodells deterministische oder stochastische Werte angegeben werden können. Als Spezialfall hiervon untersucht nach Wöhe die (in der Volkswirtschaftslehre zur Erklärung von Marktergebnissen entwickelte) mathematische Spieltheorie Situationen, in denen die Verhaltensweise eines Spiel-Teilnehmers bzw. ihr Wert nicht nur von seinen eigenen, sondern auch von den Reaktionen seines 'Gegners' bzw. Gegenspielers abhängt.¹⁾ In der Übertragung in die Betriebswirtschaftslehre wird unterstellt, dass "man gegen einen rational spielenden Gegner oder gegen die Natur spielt."¹⁾ Das Spiel wird mathematisch beschrieben, d.h. unter der Angabe von "players, actions, information, strategies, payoffs" werden "outcomes, and equilibria"¹⁾ berechnet. Diese der Mathematisierung des Spiels verpflichtete Betrachtungsweise unterscheidet sich von einer Herangehensweise Wittgensteins ganz klar durch ihre Formalisierung, daneben aber besonders auch dadurch, dass für sie das Spiel durch die dem Spiel 'äusserlichen', d.h. vorgegebenen Regeln definiert ist, während für Wittgenstein das Setzen der Regeln im Spiel selbst geschieht bzw. die Regel-Aushandlung ein Bestandteil des Spiels ist.¹⁾

530) Ulrich / Hill (1979) S. 174.

531) Vgl. Wöhe (1986) S. 38.

532) Heinen (1969) S. 210.

533) Heinen (1969) S. 219.

534) Heinen (1969) S. 213.

535) Vgl. Ulrich (1970) S. 89.

536) Vgl. Wöhe (1986) S. 78f
Die entscheidungsorientierte Betriebswirtschaftslehre baut auf der formalen Entscheidungstheorie auf, deren Ziel eine logische Analyse des menschlichen Verhaltens ist, das bestimmte Ziele unter der Annahme unterschiedlicher realer Handlungsalternativen optimal realisieren will.

537) Vgl. Wöhe (1986) S. 41.

538) Wöhe (1986) S. 41.

539) Rasmusen (1989) S. 22.

540) Vgl. Lyotard (1986) S. 39 Fussnote

Interessant ist die Entstehungsgeschichte der mathematischen Spieltheorie, in welcher es Berührungspunkte mit Wittgenstein gibt. Allgemein wird "1943 als Geburtsjahr der modernen Spieltheorie"¹⁾ bezeichnet, da in diesem Jahr Morgenstern und Neumann ihr grundlegendes Buch "Theory of Games and Economic Behavior" publizierten. Die "Vorgeschichte"¹⁾ der Spieltheorie reicht jedoch deutlich weiter zurück und trifft sich mit Wittgensteins Entwicklung anfangs der 30er Jahre im 'Wiener Kreis'. Es ist nicht bekannt, ob sich Morgenstern und Wittgenstein persönlich gekannt haben, doch ist belegt, dass Morgenstern ebenfalls Schlick und Carnap las sowie sich mit dem Mathematiker Karl Menger befreundete.¹⁾

Auch wenn es grösste Unterschiede in der Herangehensweise gibt, so sind doch auch die Parallelen in der Sprachspiel-Betrachtung Wittgensteins und der mathematischen Spieltheorie offensichtlich. Genauso wie es für Wittgenstein Sprache, Wissen und Gewissheit nicht in logischer Ableitung (aus einem cartesianischen 'cogito ergo sum') geben konnte, sondern nur im Spiel, genauso erwies sich auch für "Morgenstern die Annahme als falsch, dass man soziales Verhalten [nur, LR] als eine Ansammlung von individuellen Maximierungsproblemen darstellen kann, denn er erkannte, dass das Verhalten eines Aktors vom erwarteten Verhalten seines Gegenübers beeinflusst ist; nur wenn die Theorie diese Tatsache einbezieht, war laut Morgenstern rationales Verhalten befriedigend definiert."¹⁾ Auch wenn auseinanderzuhalten ist, dass es bei Wittgenstein nicht um rationales Verhalten, sondern um Ratio bzw. Wissen und Gewissheit schlechthin ging, so ist diese Parallele doch sehr interessant. Wissen und Gewissheit etablierten sich für Wittgenstein im Spiel mit anderen Spielern, waren also zum vornherein (basierend auf einer 'gewordenen' gemeinsamen Sprache) intersubjektiv. Das einzelne Subjekt taugte für seine Überlegungen nicht. Genauso muss für die mathematische Spieltheorie das einzelne Subjekt über sich hinausschauen und die möglichen Reaktionen seiner Mitspieler in seine Überlegungen einbeziehen.

Trotzdem müssen die Unterschiede zu Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung ganz klar festgehalten werden:

1. Die mathematische Spieltheorie setzt die Regeln des Spiels (die Spielzüge, die möglichen 'Aktionen', die Spielfolgen, das gemeinsame Wissen sowie die 'Erträge' aus den Aktionen) voraus. Wittgensteins Methode hat im Gegensatz dazu gerade die Beschäftigung mit den Regeln, insbesondere ihre Beeinflussung, zum Inhalt.
2. Der Spieler der mathematischen Spieltheorie ist ein 'homo oeconomicus'. Die Eigennutz-Orientierung, das Streben des Spielers, seinen Anteil am Gesamtergebnis des Spiels zu maximieren, ist für die mathematische Spieltheorie vorausgesetzt, für Wittgenstein spielt dies keine Rolle.
3. Die zur Mathematisierung notwendige formale Terminologie der mathematischen Spieltheorie läuft der Wittgensteinschen Betonung der Sprachvielfalt entgegen. Viele Stellen aus Wittgensteins Beschäftigung mit dem Wiener Kreis könnte man auch direkt

Gegen Neumann/Morgenstern: "Das Spiel besteht in der Menge von Regeln, die es beschreiben." Eine dem Geist Wittgensteins fremde Formulierung, für den der Begriff des Spiels nicht von einer Definition beherrscht werden könnte, da diese schon ein Sprachspiel ist.

541) Bühlmann (1975) S. 155.

542) Rellstab (1992) S. 185.

543) Vgl. Rellstab (1992) S. 189. Desgleichen war ja Wittgenstein mit Keynes befreundet und dieser war über die Arbeiten von Morgenstern informiert. Vgl. Rellstab (1992) S. 196: "Keynes [... LR] schreibt an Morgenstern: 'I took a sniff at it & saw that it was of very high interest.'"

544) Rellstab (1992) S. 190.

zu einer Auseinandersetzung der hier entwickelten Methode mit der mathematischen Spieltheorie verwenden.¹⁾

3.1.1.2. Systemtheorie: Ulrich

Die auf der Kybernetik aufbauende betriebswirtschaftliche Systemtheorie wurde zuerst von Stafford Beer entwickelt,¹⁾ zu einer eigentlichen Lehre jedoch durch Hans Ulrich an der Hochschule St. Gallen ausgebaut. Ulrich selbst nimmt ausdrücklich auf den 'Wiener Kreis' und sogar auf (den frühen) Wittgenstein Bezug.¹⁾ Ausgehend von einem durch Popper etablierten kritischen Rationalismus soll die Betriebswirtschaftslehre als "Realwissenschaft"¹⁾ mittels empirischer Falsifikation ihren Stoff immer besser in den Griff kriegen. Ziel ist es, "Methoden zur Problemlösung" für die Praxis zu entwickeln:

Ulrich (1970) S. 76

Die Lehre hat also die Aufgabe, typische Problemsituationen der Praxis zu erfassen, sie möglichst umfassend logisch zu analysieren und abzuklären, welche Informationen zur Problemlösung notwendig sind und mit welchen Methoden diese erfolgen kann. Bestätigte Hypothesen und Theorien liefern solche von der Lehre benötigten Informationen, die es ihr im Idealfall ermöglichen, Eingriffsmöglichkeiten in die Wirklichkeit für den praktisch handelnden Menschen, also Methoden zur Problemlösung, zu entwickeln.

Die an der Systemtheorie orientierte Betriebswirtschaftslehre ist demzufolge in ihrem Ziel eine "Gestaltungslehre".¹⁾ Ein besonderes Problem dieser durch die Wissenschaftler an die Praktiker zu vermittelnden Lehre ist das 'Übersetzungsproblem':

Ulrich (1970) S. 78

Forschung und Theoriebildung werden von einem relativ kleinen Kreis von Wissenschaftlern betrieben, die im betreffenden Fach jahrelang ausgebildet worden sind und denen zugemutet werden kann, eine präzise, hochspezialisierte Fachsprache zu verstehen; die Lehre wendet sich an einen viel grösseren Kreis von Lernbefähigten, die vorerst nur die Alltagssprache beherrschen. Je mehr sie in diese exakte Fachsprache eingeführt werden, um so besser können sie Aussagen der Theorie und Forschungsergebnisse verstehen; insoweit sie aber nicht Wissenschaftler, sondern Praktiker werden wollen, müssen sie anschliessend die Aufgabe bewältigen, das aufgenommene Wissen wieder in die Alltagssprache zu übersetzen, um sich in der Praxis verständlich machen zu können.

Dieses Übersetzungsproblem ergibt sich zwangsläufig aus der durch den Wiener Kreis (und durch die an der Mathematik bzw. an mathematischen Kalkülen orientierte Sprachphilosophie) propagierten Idealsprache. Die Vorstellung ist ganz klar: Die Wissenschaft muss genaue Begriffe, denen jegliche Vagheit abgeht, zur Verfügung haben. Diese Fachbegriffe sind nur den Wissenschaftlern geläufig, und das Problem besteht darin, diese Fachbegriffe zum eigentlichen Gebrauch wieder in die Alltagssprache zurück zu übersetzen.

Natürlich ist eine solche Sichtweise der hier in der Herausarbeitung von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung analysierten Auffassung gänzlich konträr. Basis ist und bleibt die Alltagssprache. Kunst-Begriffe bzw. 'wissenschaftliche Begriffe' werden aus dieser heraus

545) Vgl. u.a. die Stellen zur Abwendung von der Idealsprache (Kapitel 2.1.2.3.1).

546) Vgl. Ulrich (1970) S. 95, der auf Stafford Beer "Cybernetics and Management" (London 1959) hinweist.

547) Vgl. Ulrich (1970) S. 73
Wir basieren dabei auf den Untersuchungen der heutigen analytischen Philosophie, Wissenschaftslogik und Erkenntnistheorie, die ihren Ursprung im sog. "Wiener Kreis" hatte und sich seit 1938 vor allem in den USA entwickelt hat.

548) Ulrich (1970) S. 74.

549) Wöhe (1986) S. 81
Der systemorientierte Ansatz fasst die Betriebswirtschaftslehre somit als eine "Gestaltungslehre" auf, die sich von den Naturwissenschaften dadurch unterscheidet, dass sie nicht auf Erklärung, sondern auf Zukunftsgestaltung ausgerichtet ist.

gebildet.¹⁾ Das Bild einer 'besseren', da genaueren, wissenschaftlichen Begriffswelt hat in der Sprachspiel-Betrachtung keinen Raum. Deswegen ist auch der vielfach hervorgehobene Vorteil des Systemansatzes, seine "terminologische Funktion durch abstraktes, interdisziplinäres Begriffssystem"¹⁾ aus dieser Sicht heraus sekundär. Primär sind hingegen seine "heuristische Funktion durch Strukturmodelle zur Entdeckung bisher vernachlässigter Aspekte und Zusammenhänge" sowie seine "Integrationsfunktion durch Beachtung von Einflussfaktoren und Variablen von psychologischen, soziologischen, ökonomischen und technologischen Aspekten."¹⁾ Trotz der heuristischen Funktion ist auch von der Systemtheorie die Gegengeschäftspraxis vernachlässigt worden. Diese wäre dadurch, dass Input-Betrieb auch Output-Betrieb ist, im Systemmodell sehr einfach zu integrieren gewesen. Und trotzdem wurde sie nicht behandelt.

3.1.1.3. Gründe der Vernachlässigung

Unter Berücksichtigung der oben aufgelisteten Paradigmen der Betriebswirtschaftslehre lassen sich nun die folgenden Gründe für die Vernachlässigung der Gegengeschäfts-Problematik nennen:

1. Behandelt die deutschsprachige betriebswirtschaftliche Literatur und -Forschung Geschäftsvorfälle, so ist sie vornehmlich auf singuläre Geschäfte ausgerichtet. Sie untersucht einzelne (unabhängige) Geschäftsvorfälle aus der Sicht des einzelnen wirtschaftlichen Subjektes.¹⁾ Diese Geschäftsvorfälle bzw. Entscheidungssituationen werden nach Möglichkeit mittels Idealsprachen 'mathematisiert', um zu einem allgemeingültigen und eindeutigen Ergebnis zu kommen. Gegengeschäfte sind demgegenüber Geschäftsvorfälle zwischen mehreren Wirtschaftssubjekten, welche (zumeist zeitlich verschoben) voneinander abhängig sind. Ihre Regeln sind keineswegs fest gegeben,¹⁾ weshalb sie sich (auch für eine Untersuchung durch die mathematische Spieltheorie) nicht eignen.
2. Besteht dazu kein physisch manifestiertes 'Objekt' (eine spezialisierte Unternehmung, ein besonderer schriftlicher Vertrag), so fällt ein betriebswirtschaftlicher Prozess aus dem Suchfeld der bestehenden Paradigmen heraus. Gegen eine solche 'Objekt-Orientierung' hat sich zwar unter dem Begriff des Business-Process-Reengineering ein Wechsel hin zur Betrachtung von Prozessen angekündigt.¹⁾ Dabei werden allerdings bisher vornehmlich innerbetriebliche Prozesse untersucht. Die ausserbetrieblichen informellen Spielregeln (und solche sind für Gegengeschäfte äusserst wichtig)¹⁾ - und insbesondere ihre Feststellung und Beeinflussung - sind kein Schwerpunkt der betriebswirtschaftlichen Forschung.
3. Die betriebswirtschaftliche Forschung ist in besonderem Masse durch die Problematik der Grossbetriebe geprägt. Obwohl Gegengeschäfte mit grosser Wahrscheinlichkeit auch

550) Vgl. Kapitel 2.1.2.3.

551) Ulrich / Hill (1979) S. 172.

552) Ulrich / Hill (1979) S. 172f.

553) Vgl. auch Pleitner, 3. Februar 1995: "Auch ist richtig, dass unser Forschen auf singuläre Geschäfte des einzelnen wirtschaftlichen Subjekts ausgerichtet ist."

554) Vgl. Kapitel 3.2.3.

555) Vgl. z.B. Hammer / Champy (1994) und Servatius (1994).

556) Vgl. Kapitel 3.2.3.

bei Grossbetrieben gebräuchlich sind,¹⁾ spielen sie in deren Praxis wohl eine untergeordnete Rolle.¹⁾ Die Literatur sieht zudem einzelne Geschäfte durch einzelne Sparten einer Unternehmung abgewickelt.¹⁾ (Verkäufe geschehen durch den Verkauf, Einkäufe durch den Einkauf, Personal-Marketing durch die Personalabteilung, Finanzmittel-Beschaffung durch das Finanz- und Rechnungswesen etc.). Anders als bei einfachen Käufen und Verkäufen sind "bei Kompensationsgeschäften stets mehrere betriebliche Funktionen betroffen".¹⁾

3.1.2. Positionen und Gründe des Marketings

Marketing ist Teil der Betriebswirtschaftslehre. Es behandelt dabei die speziellen Probleme der 'marktgerichteten und marktgerechten Unternehmungsführung'.¹⁾

3.1.2.1. Positionen

Im folgenden sollen zuerst 'klassische' Positionen des Marketings aufgezeigt werden. Ausgangspunkt dabei ist die Position von Kotler, der mit seinem 'Marketing-Management' die Basis für den Siegeszug des 'systematischen Marketings' gelegt hat.

Als zweites wird der aktuelle Ansatz von Ries / Trout aufgezeigt, welcher sich von den klassischen Positionen durch eine Konzentration auf die taktische Praxis auszeichnet.

3.1.2.1.1. 'Klassische' Marketing-Positionen

Kotler schreibt in seinem Standardwerk zum Begriff des Marketing:

Kotler (1982) S. 23
Das Marketing bedeutet den Umgang mit Märkten und dieser wiederum verkörpert einen Versuch der Verwirklichung potentieller Austauschprozesse zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse und Wünsche.

Für ihn, wie für das gesamte klassische Marketing ist die optimale Befriedigung des Bedürfnisses einer Einzelperson Ausgangspunkt der Überlegungen. Diese Einzelperson kann mit anderen zu Gruppen zusammengefasst werden. Letztendlich sind es jedoch immer konkrete Bedürfnisse von Einzelpersonen, denen mittels einer konkreten Ware oder Dienstleistung entsprochen wird. Die Konkurrenz, welche diese Bedürfnisse ebenfalls befriedigen will, gilt es durch bessere (objektive oder subjektive) Qualität oder geringeren Preis zu überbieten.

557) Vgl. die Untersuchungsergebnisse von Sloane, abgedruckt in Kapitel 3.1, Fussnote 505.

558) Vgl. auch Pleitner, 3. Februar 1995: "Weiters untersucht die herkömmliche Literatur hauptsächlich betriebswirtschaftliche Phänomene in grösseren Unternehmungen. Gegengeschäfte sind eher im Gewerbe zuhause. [... LR] Die Grossbetriebs-Realität mit ihrem 'Abteilungsdenken' hat sich in die Forschung übertragen."

559) Vgl. auch Engelhardt (1976) S. 77, der von der "wirklichkeitsfremden Prämisse isolierter Angebots- und Nachfragevorgänge" spricht. Er meint damit jedoch nur entweder Angebote oder Nachfragen derselben Firma, nicht etwa Gegengeschäfte.

560) Schuster (1985) S. 42.

561) Vgl. Weinhold (1988) S. 21.

Schon Kotler beruft sich auf Norbert Wiener¹⁾ und dessen System-Denken. Und ebenso finden sich in seinem Werk sowohl der Systemtheorie wie der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre verpflichtete Elemente. Grundsätzlich geht er jedoch auf seine wissenschaftstheoretischen Grundlagen so wenig ein, wie alle anderen Positionen des Marketings.

Ebenso stellt Meffert sowohl auf system- wie entscheidungstheoretische Elemente ab. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den entscheidungstheoretischen Elementen: Marketing bzw. Absatzpolitik soll danach als "Entwicklung (Definition), Abwägung (Vergleich), Auswahl (Entscheidung) und Durchsetzung der auf den Absatzmarkt gerichteten Handlungs- oder Entscheidungsalternativen (Absatzprogramme) verstanden werden. Unter Ausschöpfung des durch unternehmensinterne und -externe Beschränkungen markierten Handlungsspielraumes ist das absatzpolitische Instrumentarium zielgerichtet, d.h. in optimaler Weise, einzusetzen."¹⁾ Interessant sind dabei für die hier vorliegende Untersuchung zwei Punkte: Erstens ist in dieser Definition die auf der Entscheidungstheorie basierende strategische Ausrichtung¹⁾ von Mefferts Position zum Ausdruck gebracht. Zweitens wird zwar auf 'unternehmensexterne Beschränkungen' des Handlungsspielraumes hingewiesen, eine Beschäftigung mit den unternehmensexternen (informellen) 'Regeln' findet sich jedoch in seinem Standardwerk nicht.

Auch die Marketing-Lehre von Weinhold weist sowohl system- wie entscheidungstheoretische Elemente auf:

Weinhold (1988) S. 12

Das St. Galler Modell des Systemansatzes nach Hans Ulrich ist unterlegt, aber in seiner für das Marketing von mir ausgearbeiteten Form. Wie es sich als zweckmässig erwiesen hat, bleibt aber [...LR] der Systemansatz nicht isoliert stehen, sondern ist verbunden mit dem Entscheidungsansatz und dem situativen Ansatz.

Auch bei ihm wird die Marketing-Problematik grundsätzlich vom Endpunkt 'Kundenbedürfnis' her definiert.

Schon bei Kotler (und die anderen hier besprochenen Positionen unterscheiden sich hiervon nicht) sind für die vorliegende Untersuchung wichtige Punkte klar herausgearbeitet:

1. Marketing ist vornehmlich 'Consumer'-Marketing. Das Ziel der Unternehmung ist, die Bedürfnisse je einzelner Wirtschaftssubjekte (Konsumenten) durch jeweils einzelne Kaufakte optimal zu befriedigen. Auch das Investitionsgüter-Marketing¹⁾ geht von jeweils einzelnen Beziehungen zwischen Unternehmung und Kunden aus. Die Unternehmung wird jedoch nicht als Spieler in einem Feld von Unternehmungen begriffen. Insofern werden auch die Regeln als durch 'den Markt' gegeben dargestellt.
2. Marketing wird als 'Top-down-Prozess' aufgefasst. Ausgangspunkt der Aktivitäten ist die Marketingstrategie, in welcher die Ziele festgelegt werden. Daran anschliessend bzw. logisch daraus abgeleitet werden die Mittel systematisch festgelegt. Die Regeln hierfür werden als gegeben erachtet.

562) Vgl. Kotler (1982) S. 41.

563) Meffert (1993) S. 27.

564) Strategisches Marketing wird von Meffert auch effektiv als die letzte Entwicklungsstufe des Marketings gesehen. (Vgl. Meffert (1993) S. 30).

565) Vgl. Backhaus (1982).

3.1.2.1.2. Ries / Trout

Die Position von Ries / Trout wird hier als Einzelposition besprochen. Es ist aber klar, dass diese beiden im deutschen Sprachraum relativ bekannten Vertreter eines aktuellen amerikanischen Marketings ihre Erkenntnisse nicht losgelöst von ihrem Umfeld entwickelt haben. Eine an Spielen orientierte Sicht des Marketing¹⁾ findet sich z.B. auch bei Houston/-Gassenheimer, welche Marketing als Nicht-Nullsummen-Spiel beschreiben:

Houston / Gassenheimer (1987) S. 6

Potency is unique, being personal to each entity. This one characteristic is the linchpin of marketing. By allowing exchanges to result in a greater value for each and every entity involved in an exchange, one entity's gain in potency is not at the expense of another entity's loss in potency.

Sie heben des weiteren hervor, dass Marketing darauf basiert, dass die menschlichen Bedürfnisse jeweils verschieden sind und deswegen die Leute tauschen, um höhere Grade der Bedürfnis-Befriedigung zu erreichen.¹⁾ Damit definieren sie Marketing als ein Ausbrechen aus dem sonst von den Ökonomen als ideal angesehenen 'perfekten Wettbewerb'.¹⁾ Das Spiel des Tausches wird zur besseren Befriedigung der individuellen Bedürfnisse gespielt.

Auch Ries / Trout orientieren sich an Spielen, jedoch tun sie dies nicht mathematisch-spieltheoretisch. Vielmehr wollen sie damit taktische Fragestellungen in den Vordergrund rücken. Sie sehen Marketing-Probleme (deren zugrundeliegendes Problem für sie immer ein Gewinnproblem ist) in erster Linie als Kommunikationsprobleme:

Ries / Trout (1986) S. 17

Heute ist die Kommunikation selbst das Problem. Wir sind die erste kommunikationsüberflutete Gesellschaft der Erde. Jahr für Jahr wird mehr gesendet und weniger kommt an.

Das Problem des Marketings ist demzufolge, mittels "Positioning"¹⁾ Wahrnehmungen der Kunden zu beeinflussen.¹⁾ Diese Wahrnehmungen sind sowohl (wie im klassischen Marketing vielfach betont) durch dessen zugrundeliegende Bedürfnisse geprägt. Sie sind aber heute, im Zeitalter der nicht mehr 'jungfräulichen' gesättigten Märkte,¹⁾ besonders auch durch die Konkurrenz geprägt:

566) Houston/Gassenheimer verzichten bei ihrer Darstellung auf mathematische Berechnungen.

567) Vgl. Houston / Gassenheimer (1987) S. 10
Marketing is described better as occurring *within* a social system. That social system has shared values and patterned relationships, but the marketing process works *because* people have different goals. It is because people satisfy their needs differently that exchange can bring about higher levels of satisfaction for those people who engage in the exchange process.

568) Houston / Gassenheimer (1987) S. 15
Economists judge good and bad against pure competition, where resources are allocated efficiently and customers are getting their products at their least cost; the economist sees this situation as the ideal. In contrast, success to a marketer is escaping perfect competition. That is, the whole of *marketing management* is the struggle to escape a purely competitive market situation. Success is the gaining of the differential advantage, becoming a monopolistic competitor or, with enough finesse or prowess, maybe even a monopolist. [... LR] We do not imply that marketers do not study aggregations of exchanges or people seeking exchanges.

569) Ries / Trout (1986) S. 263
In unserer kommunikationsüberfluteten Gesellschaft heisst das Spiel heute Positioning. Und nur die besseren Spieler werden überleben.

570) Vgl. Ries / Trout (1986) S. 19
Positioning ist aber nicht das, was man mit einem Produkt tut. Positioning ist vielmehr das, was man in den Köpfen der Adressaten anstellt. Das heisst, man plaziert, positioniert ein Produkt in den Köpfen der potentiellen Kunden.

571) Vgl. auch Ries / Trout (1986) S. 197
Wenn Sie in den Kopf des Adressaten eindringen wollen, müssen Sie an etwas bereits Bestehendes anknüpfen.

Ries / Trout (1986) S. 97

Der traditionelle Ansatz ignorierte die Konkurrenz und liess jede Werbeaussage als unschlagbar erscheinen. Die Erwähnung eines Konkurrenzprodukts galt nicht nur als schlechter Stil, sondern auch als schlechte Strategie. [... LR] Wer auf der Produktleiter im Kopf des Kunden vorankommen will, muss die eigene Marke zu denen in Beziehung setzen, die der Adressat schon im Kopf hat.

Damit wird Marketing zu einem äusserst komplexen Spiel, in dem neben der anbietenden Unternehmung und ihren vielen verschiedenartigen Kunden auch die gesamte Konkurrenz mitspielt. Dieses Spiel ist immer schon vorhanden. Es kann nicht neu erfunden werden, sondern man spielt immer schon innerhalb des Spiels.¹⁾ Das Spiel wird auch nicht mathematisch erfasst. Vielmehr wird auf Spiel-Grundsätze aus anderen Bereichen abgestellt.¹⁾

Ries und Trout verstehen sich nicht als wissenschaftliche Marketer. Für sie gibt es eine fundierte Marketing-Theorie gar nicht.¹⁾ Sie sind bestrebt, die subjektiven¹⁾ "Wahrnehmungen und die Überzeugungen, die sich daraus ableiten, in den Griff zu bekommen."¹⁾ Und dies tun sie jeweils situativ in einem taktischen Trial-and-Error-Prozess. Dieser Prozess handelt von Worten, und Ries / Trout sind sich der offenen Bedeutung von Worten in frappanter Nähe zu Wittgenstein bewusst:

Ries / Trout (1986) S. 251

Worte enthalten keine Bedeutung. Die Bedeutung liegt nicht in den Worten. Sie liegt in den Leuten, die die Worte benutzen.

3.1.2.2. Gründe

Eine Antwort, weshalb Gegengeschäfte im Marketing bisher kaum behandelt wurden, ist nur schwierig zu geben. Da Marketing noch weniger auf seine Paradigmen bzw. auf seinen wissenschaftlichen Ansatz eingeht als die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, ist dieser weniger als Grund heranzuziehen.

Es gibt auch im Marketing die in der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre angelegte Abneigung vor dem "primitiven Wirtschaftssystem mit Tauschhandel", bei dem man sich "wie Stammeshäuptlinge" gegenübertritt, um miteinander Waren zu tauschen.¹⁾ Diese Abneigung wurde oben besprochen und gilt - wie alle da angegebenen Gründe - auch für das Marketing, insbesondere wie es die 'klassischen' Positionen vertreten. Des weiteren sehen diese 'klassischen' Positionen Marketing auch eher als ein Optimierungsproblem der Unternehmung-Kunde-Beziehung; eine Beziehung, welche auf beiden Seiten durch objektive Kriterien messbar ist (Möglichkeiten der Unternehmung vs. objektiv feststellbare Bedürfnisse des Kunden). Marketing bedeutet bisher in erster Linie 'Consumer-Marketing'. Dieser wichtigste und am meisten ausgebaute Zweig des Marketings liefert denn auch die grundsätzliche Herangehensweise. Der da als letzte Determinante geltende einzelne Kaufakt eines einzelnen Nur-

572) Vgl. Ries / Trout (1986) S. 98
Wer in unserer kommunikationsüberfluteten Gesellschaft Erfolg haben will, muss nach den Regeln spielen, die die Gesellschaft setzt. Nicht nach seinen eigenen.

573) Oft stellen Ries / Trout auf Kriegsbeispiele ab. Vgl. z.B. Ries / Trout (1986a).

574) Vgl. Ries / Trout (1986a) S. 97.

575) Vgl. Ries / Trout (1994) S. 31
Marketing ist kein Kampf der Produkte. Marketing ist ein Kampf subjektiver Wahrnehmungen.

576) Ries / Trout (1986a) S. 141, abgedruckt in Kapitel 1.1.3.

577) Gmür (1978) S. 19.

Kunden wird direkt auf das Business-to-Business-Marketing übertragen. Marketing ist dabei eine Weiterentwicklung des Verkaufs und im Dienste der Verkaufsanstrengungen. Die Beziehung zwischen Unternehmung und Kunde ist eine 'Einbahn', welche es in 'einzelnen Schritten' zu begehen gilt. Auch dies verhindert den Blick auf die 'Mehrweg'- Gegengeschäfte.

Inwiefern die primäre Strategie-Orientierung der klassischen Positionen für die Vernachlässigung der Gegengeschäfte von Relevanz ist, ist schwer zu beurteilen. Sicher ist jedoch, dass eine primär an der taktischen Durchführung orientierte Herangehensweise den Spiel-Charakter des Marketings mehr hervorhebt und von daher auch eher den Blick für Besonderheiten wie das Gegengeschäft öffnet.

Doch auch Ries / Trout gehen in ihren Werken niemals auf Gegengeschäfte ein. Dies mag bei ihnen, die ihre Erkenntnisse aus der Werbung für Gross-Konzerne gewonnen haben, besonders auch daran liegen, dass sie - wie die gesamte Marketing-Tradition - ein Grossfirmen-Marketing mit starken Marken im Auge haben, welches die Beziehung zum Konsumprodukt-Endkunden behandelt. Allerdings sind bei ihnen wichtige Elemente vorhanden, welche auch die hier entwickelte Vorgehensweise auszeichnen: Die Orientierung am schon vorhandenen, aber beeinflussbaren Spiel; die Bevorzugung von primär taktischen Fragestellungen (allerdings wird die Effizienz einer funktionierenden Taktik auch bei Ries / Trout durch eine systematische Strategie noch gestärkt) und die Betonung des Kommunikations-Problems.

3.2. Das Wirtschafts-Spiel 'Gegengeschäft'

Wie sich im Laufe des ersten Teils der vorliegenden Untersuchung gezeigt hat, lässt sich Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung nicht direkt auf Tatbestände, welche als empirisch gegeben angenommen werden, anwenden. Er betrieb keine Metaphysik, sondern Transzendental-Philosophie. Die Sprachspiel-Betrachtung ist nicht eine Methode zur Analyse der als 'vorhanden' angenommenen Welt, sondern sie dient der Analyse des Wissens von der Welt. Deswegen wird der dritte Teil dieses Kapitels, wo die eigentliche Übertragung von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung gemacht wird, von der Analyse unseres Gegengeschäfts-Wissens handeln. Und es wird da aufgezeigt werden, dass sich eine direkt auf Wittgenstein aufbauende Herangehensweise dafür sehr eignet. Allerdings - und dies kann nicht genug betont werden - wird hier nun zuerst die 'Objekt-Ebene' der Gegengeschäfte behandelt. Die hier angewandte Methode kann sich nur als Analogie zu seiner Methode der Untersuchung von 'Sprache und Wissen' auf Wittgenstein berufen.

Zwar findet sich ein gewisses Unbehagen an der Orientierung an einzelnen isolierten Geschäftsfällen in der Betriebswirtschaftslehre und besonders im Marketing. Insbesondere ist allgemein klar, dass gutes Marketing automatisch auch längerfristiges, auf Stammkunden abzielendes, Marketing ist:

Houston / Gassenheimer (1987) S. 10
If we limit our attention to the study of single, isolated exchanges we ignore much of the heart of what we call "marketing". Good marketing management emphasizes the building of long-term relationships.

Normalerweise wird jedoch Stammkunden-Marketing wieder innerhalb der klassischen Herangehensweise als eine Aneinanderreihung von Einzelaktionen beschrieben.¹⁾ Das gesamte Stammkunden-Marketing ist da ganz einfach die Summe der einzelnen Geschäftsfälle. Hier soll nun diese Sicht der Einzelaktion aufgegeben und das Zusammenspiel, die zeitliche Dimension hervorgehoben werden.¹⁾

578) Vgl. z.B. Weinhold (1988) S. 499ff.

579) Damit ist auch schon klargemacht, dass sich eine hier auf Gegengeschäfte angewendete Herangehensweise wohl auch zur Untersuchung des Stammkunden-Marketings eignet.

3.2.1. Was nennt man 'Gegengeschäft'?

Die Frage nach dem Begriff 'Gegengeschäft' ist eine wichtige Frage der 'Meta-Ebene' und wird da nochmals behandelt.¹⁾ Hier geht es darum, die Komponenten des Objektes 'Gegengeschäft', wie es sich in den Aussagen der Interviewpartner (ergänzt durch die bestehende Literatur) konstituierte, aufzuzeigen. Dem Verfasser sind dabei zwei Punkte besonders wichtig: Erstens soll hier nun nicht etwa ein 'Objekt' Gegengeschäft durch die 'Hintertüre' wieder eingeführt werden, nachdem doch im philosophischen Teil klargemacht wurde, dass es für Wittgenstein einen 'Referenten' nicht gab.¹⁾ Das 'Objekt Gegengeschäft' von welchem hier gesprochen wird, besteht aus den Aussagen, welche die Interviewpartner machten und die Literatur über Gegengeschäfte bereithält. Im Grunde genommen kann deswegen dieses gesamte Kapitel 3.2 als eine 'Arbeit am Begriff' 'Gegengeschäft' interpretiert werden. Zweitens taugt (wie sich hier zeigen wird) die Wittgensteinsche Herangehensweise an Probleme unserer Sprache und unseres Wissens in ihrer Übertragung auch als Herangehensweise an das Marketing-Problem 'Gegengeschäft'. Ob sich die Herangehensweise auch für andere Marketing- bzw. betriebswirtschaftliche Probleme eignet, ist offen. Sicher taugt die Herangehensweise jedoch nicht für jedes Problem, jede Fragestellung, jedes 'Objekt'. Es ist nicht alles 'Spiel'. Die Methode darf deswegen nicht überbeansprucht werden. (Es ist anzunehmen, dass auch Wittgenstein sich vor einer solchen Universalisierung seiner Methode verwahrt hätte.)

Wie sich in den Expertengesprächen zeigte, herrscht eine geradezu maximale Definitionsbreite des Begriffes 'Gegengeschäft' vor. Dies muss keineswegs erstaunen, ist doch auch für internationale Kompensationsgeschäfte längst festgestellt, das es an der "fehlenden Einheitlichkeit der vorhandenen Definitionsversuche"¹⁾ mangelt.¹⁾ Grundsätzlich ist festzuhalten, dass auch im internationalen Geschäft, in welchem die vertragliche Festlegung eine wesentlich grössere Rolle spielt, als dies im lokalen bis regionalen Bereich der Fall ist, die vielfältigsten Formen von Gegengeschäften noch dazugezählt werden. Eine Systematisierung der verschiedenen Formen von Kompensationsgeschäften, also internationalen Gegengeschäften, unternimmt Schuster:¹⁾

Kriterium	Ausprägungen			
Kompensationsziele	absatzorientiert	beschaffungsorientiert		absatz- und beschaffungsorientiert
Zahl der Geschäftsparteien	2 : einfache Kompensation	3: Dreieckskompensation		mehrere
Vertragliche Gestaltung	Kompensationsvertrag	Parallelgeschäft	Auflagengeschäft	Junktimgeschäft
Zeitliche Abfolge	simultaner Warenkauf	vorgezogener Verkauf / nachgelagerter Gegenkauf		vorgezogener Kauf / nachgelagerter Verkauf
Technik des Leistungsausgleichs	klassischer Barter: keine Geldbewegung		moderner Barter: Austauschgeschäft + 2 Geldbewegungen	
Wertmässiges Verhältnis	Vollkompensation	Teilkompensation		Überkompensation

580) Vgl. Kapitel 3.3.3.

581) Vgl. Kapitel 2.2.2.3.

582) Moser / Topritzhofer (1978) S. 190.

583) Die Tatsache, dass für Kompensationsgeschäfte bzw. Gegengeschäfte auch "counterdelivery, parallel trade (nicht zu verwechseln mit parallel barter), reciprocal trade und counterpurchase in der englischen und [... LR] contre-achat oder achat lié in der französischen Literatur" verwendet werden, zeigt auf, dass eine grosse Begriffsvielfalt besteht. (Bürgin (1986) S. 28).

584) Schuster (1986) S. 355f, vgl. auch Schuster (1988) S. 40, Abbildung 1.

Kriterium	Ausprägungen		
Materielle Verbundenheit	beziehungslose Kompensation: unabhängig von vorherigen Lieferungen	Rückkauf-Geschäft (buy back)	
Geschlossenheit des Realgüterkreislaufs	Eigenkompensation: Kreislauf geschlossen	Fremdkompensation: mit Koalitionspartner	teilweise Fremd- bzw. Eigenkompensation

Die Literatur hält für die meist formlos vereinbarten Gegengeschäfte den Ausdruck "Auflagengeschäft"¹⁾ bereit. Dieser Ausdruck hat sich jedoch nicht durchgesetzt. Das gröbere 'Gegengeschäft' herrscht vor.

Während in dieser an internationalen Transaktionen orientierten Systematisierung die Tatsache des bewussten und zumeist auch formell vereinbarten Realgütertauschs im Vordergrund steht,¹⁾ werden Gegengeschäfte im lokalen bis regionalen Raum hier weiter gefasst. Zwar gab es auch in den Interviews mit Unternehmern den Fall, dass nur der Realtausch ohne Rechnung als Gegengeschäft bezeichnet wurde,¹⁾ doch wurde allgemein die Frage der gegenseitigen Berücksichtigung vermehrt betont. Für die hier vorliegende Untersuchung gilt deswegen in Anlehnung an Engelhardt und Schuster:¹⁾

Ein Gegengeschäft besteht in einer multiplen Austauschbeziehung, in welcher jede teilnehmende Geschäftspartei sowohl die Rolle eines Lieferanten als auch die eines Abnehmers übernimmt.

Wittgensteins 'anti-essentialistische' Haltung wurde schon besprochen.¹⁾ Eine solche essentialistische, auf das Wesen abzielende intensionale Definition von Gegengeschäften hätte er wohl abgelehnt.¹⁾ Vielmehr entspricht es seiner Methode, die verschiedenen Formen von Gegengeschäften und die dabei erwähnten Dimensionen des Gegengeschäfts-Begriffs, wie er in den Expertengesprächen zutage trat, aufzuzeigen. Dies soll hier nun unternommen werden. In den Interviews wurden die folgenden Aspekte dieses äusserst uneinheitlich angewandten Begriffes angesprochen:

-
- 585) Bieber (1989) S. 17
Die formlose gegenseitige Favorisierung zweier Unternehmen bei Absatz- und Beschaffungsprozessen, der keine rechtlich verbindlichen Absprachen zugrunde liegen, wird als Auflagengeschäft bezeichnet. Hier wird die Gegenlieferung i.d.R. nicht genau nach Art und Zeit festgelegt, vielmehr erwartet jeder der Marktpartner, bei einer nächsten Ein- oder Verkaufsentscheidung des anderen berücksichtigt zu werden.
- 586) Vgl. auch Schuster (1986) S. 354
Wir definieren das Kompensationsgeschäft als ein Geschäft, das dadurch gekennzeichnet ist, dass Wirtschaftssubjekte in verschiedenen Ländern bewusst wechselseitig Realgüter aneinander abgeben bzw. voneinander abnehmen, unabhängig davon, ob zusätzliche Zahlungen erfolgen oder nicht.
- 587) Vgl. Rudin, 26. Januar 1995
Als 'Gegengeschäft' bezeichne ich ausschliesslich Geschäfte, bei welchen kein Geldfluss stattfindet.
- 588) Vgl. Engelhardt / Schuster (1980) S. 103, welche als Definition des internationalen Kompensationsgeschäfts vorschlagen: "Dieses ist dadurch gekennzeichnet, dass jede an einer solchen Austauschbeziehung teilnehmende Geschäftspartei sowohl die Rolle eines Lieferanten als auch die eines Abnehmers von Realgütern, also von Sachleistungen, Diensten und / oder Rechten, übernimmt."
- 589) Vgl. Kapitel 2.2.2.1.
- 590) Man kann darin eine Parallele zur Opposition des Diogenes von Sinope gegen die essentialistischen Definitionen von Platons Schule sehen.
Vgl. Diogenes Laertius (1967) S. 314
Als Platon die Definition aufstellte, der Mensch ist ein federloses zweifüssiges Tier, und damit Beifall fand, rupfte er einem Hahn die Federn aus und brachte ihn in dessen Schule mit den Worten: "Das ist Platons Mensch;" infolgedessen ward der Zusatz gemacht "mit platten Nägeln".

Bestimmtheit der Reziprozität: Die Gegenseitigkeit, 'Reziprozität' der Gegengeschäfte wird völlig unterschiedlich gehandhabt. Entweder werden darunter ausschliesslich (möglicherweise zeitlich verschobene) direkte Tauschgeschäfte verstanden, "bei welchen kein Geldfluss stattfindet".¹⁾ (Dies ist ein sehr enger Begriff von Gegengeschäften). Oder die Reziprozität wird äusserst weit gefasst, und die gänzlich formlose und nicht zur Sprache gebrachte Gegenseitigkeit bildet die Basis für den Begriff Gegengeschäft. Es genügt bei diesem weiten Begriff (analog der obenstehenden intensionalen Definition), dass man "einmal Kunde und einmal Lieferant" ist.¹⁾ Gerade diese in ihrem Zustandekommen weitgehend auch dem Zufall überlassene "Berücksichtigung von Kunden bei den eigenen Einkäufen ist allgemein üblich. Das macht jeder Geschäftsmann".¹⁾ Ob klar bestimmt oder nicht: Fehlt die Gegenseitigkeit, so kann nicht mehr von einem Gegengeschäft gesprochen werden. Sie ist also zwingend, und auf sie wird auch sehr genau geachtet.¹⁾

Vereinbarungs-Modus und Vertragliche Festlegung: Die Regeln für die vertragliche Festlegung werden weiter unten zu besprechen sein.¹⁾ Hier geht es nur darum aufzuzeigen, inwiefern ein Minimum an vertraglicher Festlegung, eine gewisse Ausdrücklichkeit im Vereinbarungs-Modus zum Begriff Gegengeschäft gehört. Aufgrund der zum Begriff zwingend dazugehörigen Gegenseitigkeit ist es offensichtlich, dass eine gewisse 'Abhängigkeit'¹⁾ zwischen den in einem Gegengeschäft eingebundenen Geschäftsvorfällen bestehen muss. "Das eine Geschäft löst das andere Geschäft aus. Dahinter steht der 'Hunger' des einen Geschäftspartners, im Gegenzug zu seinem Einkauf nun auch etwas verkaufen zu können."¹⁾ Diese vorausschauende Bezugnahme im ersten Geschäftsfall auf den zweiten Geschäftsfall wurde verschiedentlich als "wichtig"¹⁾ angesehen. Zur Abgrenzung vom weiteren, 'nur' den 'fairen Business-Alltag'¹⁾ betreffenden Begriff, wurde diese "Bedingung"¹⁾ zumeist von den Vertretern eines 'engen' Gegengeschäftsbegriffes verwendet.

Auch bei der vertraglichen Form bzw. der Explizitheit des Vereinbarungsmodus gab es grösste Unterschiede. Von der stillschweigenden Gegengeschäfts-Erwartung bis zur expliziten Aufführung des Folgegeschäftes im "Werkvertrag des ersten Geschäftes als Verpflichtung des Lieferanten"¹⁾ sind sämtliche Spielformen denkbar. Weitere Formen wären z.B. sind Beteiligungen wie etwa die Teilnahme an einem Bau-Konsortium.¹⁾

591) Rudin, 26. Januar 1995.

592) Bosshard, 28. Januar 1995.

593) Rudin, 26. Januar 1995.

594) Vgl. Rudin, 26. Januar 1995.

595) Vgl. Kapitel 3.2.3.1.2.

596) Vgl. u.a. Gerber, 3. Februar 1995.

597) Trösch, 8. Februar 1995.

598) Schweingruber, 26. Januar 1995.

599) Wartmann, 31. Januar 1995.

600) Vgl. Hirsch, 1. Februar 1995.

601) Harzenmoser, 31. Januar 1995.

602) Vgl. Tschopp, 2. Februar 1995: "Ein Gegengeschäft in meiner Branche sieht meistens so aus, dass ich, um einen Auftrag zu kriegen, vom Bauobjekt einen Teil (z.B. eine Wohnung) selber kaufen muss. Eine weitere Spielform ist die Teilnahme an einem Bau-Konsortium."

Fairness, Beziehungsgeschäft: Die Betonung der Gegenseitigkeit, ohne die es "kein Gegengeschäft"¹⁾ gibt, wurde schon aufgeführt. Der Begriff hängt offensichtlich "stark mit 'geben und nehmen' zusammen".¹⁾ Allerdings ist offen, ob denn ein Gegengeschäft über eine rein businessmässige Fairness hinaus auch als "Beziehungsgeschäft" zu sehen ist. Einerseits wurden "immer sowohl private wie geschäftliche Komponenten" festgestellt.¹⁾ Andererseits wurde aber auch betont, dass Gegengeschäfte "ausschliesslich"¹⁾ aus geschäftlichen Gründen getätigt werden.

Zeitraum: Desgleichen ist auch der Zeitraum von Gegengeschäften in ihrer Abfolge nicht festgelegt. Gegengeschäfte "können in kurzer Abfolge oder über einen grösseren Zeitraum hinweg stattfinden".¹⁾ Aber auch das direkte, verzögerungsfreie Tauschgeschäft kann dazugezählt werden.¹⁾

Wertung: Dass dem Begriff 'Gegengeschäft' oft eine negative Einschätzung anhaftet, wurde schon früher verschiedentlich zur Sprache gebracht.¹⁾ Auch in den Interviews wurde zum Teil der "eindeutig negative Beigeschmack" betont.¹⁾ Dies hatte zur Folge, dass Gegengeschäfte nur "sehr selten und nicht gern"¹⁾ bzw. "gar nicht"¹⁾ vollzogen werden. Zum einen wurde mit Gegengeschäften eine "Position der Schwäche"¹⁾ assoziiert. Daneben wurden die dabei hineinspielende "Kumpaneij" sowie die damit einhergehende Einengung der unternehmerischen Freiheit¹⁾ erwähnt. Allerdings gab es auch Unternehmer, welche sich einer solchen negativen Wertung nicht anschliessen konnten.¹⁾

Zusammengefasst kann der Begriff 'Gegengeschäft' als äusserst offen und vielschichtig angesehen werden. Selbst bei nur elf Expertengesprächen konnte eine grosse Bandbreite festgestellt werden. Keineswegs wurde der Begriff einheitlich angewendet. Und trotzdem wurde von keinem Interview-Partner bemängelt, dass kein eindeutiger, allgemein akzeptierter

603) Schweingruber, 26. Januar 1995.

604) Wartmann, 31. Januar 1995.

605) Weigelt, 9. Februar 1995.

606) Tschopp, 2. Februar 1995.

607) Rudin, 26. Januar 1995.

608) Vgl. Pleitner, 3. Februar 1995.

609) Vgl. Kapitel 1.1.2.1. Es ist gut möglich, dass auch hierin ein Grund für die fehlende Behandlung in der Literatur gesehen werden kann. Vgl. z.B. Pleitner, 3. Februar 1995: "Gegengeschäfte sind nicht populär. Deswegen kümmert sich die Literatur nicht darum. Möglicherweise wäre dies bei Russen oder Arabern aufgrund grösserer Popularität anders.

610) Wartmann, 31. Januar 1995.

611) Tschopp, 2. Februar 1995.

612) Gerber, 3. Februar 1995.

613) Wartmann, 31. Januar 1995.

614) Pleitner, 3. Februar 1995.

615) Vgl. z.B. Interview Schweingruber, 26. Januar 1995.

Gegengeschäfts-Begriff existiert. Die Praxis scheint ohne einen solchen auszukommen, denn der Begriff gewinnt jeweils im Spiel selbst an Bedeutung. Und hiervon soll nun die Rede sein.

3.2.2. Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gegengeschäfte sind zwar üblich, unser Wirtschaftssystem hat sich aus dem primitiven Tauschhandel heraus entwickelt, trotzdem ist ein Gegengeschäft eine besondere Spielform des wirtschaftlichen Verkehrs. In diesem Unterkapitel soll der Frage nachgegangen werden, welches Umfeld und welche spezifische Situation Gegengeschäften förderlich sind.

3.2.2.1. Umfeld

Wenn schon kein einheitlicher Gegengeschäfts-Begriff existiert, so liegt die Vermutung nahe, dass zumindest gewisse Umfeld-Konstellationen Gegengeschäfte in eindeutiger Weise fördern und determinieren.

Hierzu konnte festgestellt werden, dass es sicherlich Umfeld-Faktoren gibt, welche dies tun:

1. Gemeinsames Weltbild, ähnliche Lebensform: Sieht man von der spezifischen Situation der Grossbetriebe ab, bei welchen Gegengeschäfte nicht mehr Chef-Sache sind,¹⁾ so ist gerade im Bereich der Klein- und Mittelbetriebe die auf gemeinsamem Weltbild und ähnlicher Lebensform basierende Gegengeschäfts-Praxis an der Tagesordnung.¹⁾ Ein Unternehmer meinte: "Gegengeschäfte gehen über rein wirtschaftliche Interessen hinaus. Ohne gemeinsames Weltbild geht da nichts."¹⁾

Es konnte festgestellt werden, dass sich das gemeinsame Weltbild und die ähnliche Lebensform zumeist auch in anderen gemeinsamen Aktivitäten wie "Dorfverein", "Gewerbeverein" oder ähnlichen Aktivitäten¹⁾ zeigen. "Die Gegengeschäfts-Partner kommen meist aus dem gleichen 'Milieu', sie haben den gleichen Background."¹⁾ Dabei hatte in den Interviews auch der Ausdruck "Vereinsmeierei" nicht nur negative Komponenten.¹⁾ Weiters gibt es auch persönliche Verknüpfungen zwischen Unternehmungen (wie z.B. Verwaltungsrat-Mandate), welche Gegengeschäften dienlich

616) Vgl. Schuster (1985) S. 43.

617) Gretschmann / Ulrich (1980) S. 445ff weisen besonders auf den hier nicht speziell behandelbaren kleinstunternehmerischen Bereich hin. Dieser Bereich wird von ihnen als "vernakulär" bezeichnet, und damit ist "ein jenseits von Staat und Markt angesiedelter, 'voluntary-non-for-profit' Sektor gemeint, der neben der individuellen Selbstversorgung Nachbarschaftshilfe, kleine Netze, Selbsthilfegruppen, Subsistenzversorgung in Solidargemeinschaften, die sogenannte Alternativökonomiebewegung und andere Formen frei-gemeinwirtschaftlichen Wirtschaftens umfasst." Gerade in diesem Bereich ist das Vorhandensein eines gemeinsamen 'Überbaus', d.h. eines gemeinsamen Weltbildes und einer gemeinsamen Lebensform äusserst wichtig, denn die Existenz des vernakulären Bereichs wird gerade auf durch seine Teilnehmer festgestellte "Leistungsdefizite des Marktes" zurückgeführt, wobei "ein Mehr an Selbstentfaltung, Arbeitszufriedenheit, sozialen Kontakten und gemeinschaftlicher Kommunikation im gesellschaftlichen Bereich" angestrebt wird.

618) Trösch, 8. Februar 1995.

619) Rudin, 26. Januar 1995.

620) Pleitner, 3. Februar 1995.

621) Vgl. z.B. Bosshard, 28. Januar 1995: "Eine gewisse 'Vereinsmeierei' kann Gegengeschäfte fördern, das ist meist eine gute Sache und nicht unwichtig."

sind.¹⁾ Allerdings tauchte auch eine gewisse Skepsis gegenüber einem allzu bedenkenlosen Einsatz von Gegengeschäften auf:

Weigelt, 9. Februar 1995

Ich halte wenig davon, meine persönlichen Beziehungen wie Militär etc. direkt fürs Geschäft einzusetzen. Es gibt Leute, die machen das mit Gewinn. Allerdings ist es beim Büromaterialeinkauf so, dass nicht die Chefs entscheiden. Da fühlen sich die Mitarbeiter (Einkäufer, Sekretärinnen, Stifte) übergangen, und das kann kontraproduktiv sein. Ich will doch Aufträge nur von überzeugten Kunden! Sonst gibt's nur Scherereien. Die persönliche Beziehung zur Chefetage setze ich vielmehr als Türöffner ein, versuche dann aber mit der verantwortlichen Person ins Geschäft zu kommen.

Zudem konnte festgestellt werden, dass bezüglich der 'gemeinsamen Lebensform' auch ganz einfach die geographische Komponente, die "Regionalität" beim Zustande-Kommen von Gegengeschäften eine Rolle spielt. "Je näher ein Gegengeschäftspartner ist, desto kontinuierlicher werden Gegengeschäfte abgewickelt."¹⁾

2. Vertrauen: Auch wurde die Rolle des Vertrauens zur Sprache gebracht. Gegengeschäfte werden zumeist als Geschäfte im positiven gegenseitigen Verhältnis aufgefasst. Sie müssen beiden Parteien zupass kommen. Von daher gedeihen sie am besten in einer Atmosphäre des gegenseitigen Vertrauens.¹⁾ Dies betrifft natürlich besonders diejenigen Gegengeschäfte, welche im illegalen (Steuerhinterziehungs-) Bereich abgewickelt werden.¹⁾

"Das gegenseitige Vertrauen ist enorm wichtig. Dieses muss vorher aufgebaut sein."¹⁾
"Sympathie untereinander steht zuvorderst. Die menschliche Ebene ist - ungeschrieben - sehr wichtig."¹⁾ Das gegenseitige Vertrauen bedingt, besonders bei den stillschweigend erwarteten Gegengeschäften, auch eine gewisse 'moralische Verpflichtung'.¹⁾ Wird eine solche moralische Verpflichtung unaufgefordert eingelöst, so können Gegengeschäft selber wiederum sehr vertrauensfördernd sein.¹⁾

3. Direkte Eignung der lieferbaren Güter und Dienstleistungen / Branche: Zudem muss für eine beidseitig positive Einschätzung des Gegengeschäftes dieses auch beiden Seiten Nutzen bringen. Aus diesem Grund sind laut Literatur homogene Waren und Dienstleistungen eher für Gegengeschäfte geeignet als spezielle.¹⁾ Auch in den Interviews galt

622) Vgl. Weigelt, 9. Februar 1995.

623) Schweingruber, 26. Januar 1995.

624) Samsinger (1986) S. 32 weist darauf hin, dass in aussereuropäischen Kulturen diese Betonung der Gegenseitigkeit eine noch grössere Rolle spielt.

625) Vgl. Schweingruber, 26. Januar 1995: "Ich kann mir nicht vorstellen, dass Gegengeschäfte ohne Rechnung abgewickelt werden, ohne dass ein 'gemeinsames Weltbild' existiert. Auf jeden Fall geht da ohne höchstes Vertrauen gar nichts."

626) Rudin, 26. Januar 1995.

627) Trösch, 8. Februar 1995.

628) Vgl. Harzenmoser, 31. Januar 1995, vgl. auch Bosshard, 28. Januar 1995.

629) Vgl. Bosshard, 28. Januar 1995: "Zumeist gehen die Gegengeschäfte von mir aus. Gehen sie von meinem Partner aus (im Sinne 'Jetzt durften wir für Sie das und das liefern. Wir zeigen uns mit einem kleinen Auftrag erkenntlich'), so ist das das Schönste und wird von mir auch sicher honoriert."

630) Vgl. Moyer (1970) S. 48
Homogeneous products such as steel, coal, and fuel oil are good candidates for reciprocal buying. Conversely, highly differentiated products rarely qualify.

Kruthaup (1985) S. 201 weist zudem darauf hin, dass auch aus diesem Grund auch öffentliche und private Haushalte für Gegengeschäfte kaum geeignet sind.

grundsätzlich: "Der Gegengeschäfts-Partner muss mit dem Angebot etwas anfangen können."¹⁾ Eine weitere Spezifizierung der geeigneten Produkte wurde jedoch nur bezüglich der Branche gemacht:¹⁾ "Zumeist kommen Gegengeschäfte aus der Bauhaupt- und -nebenbranche. Daneben gibt es sie auch noch relativ häufig bei Investitionsgütern wie z.B. Fahrzeugen."¹⁾

4. Wirtschaftliches Umfeld: Das wirtschaftliche Umfeld spielt eine grosse Rolle.¹⁾ Hierauf wurde sehr stark hingewiesen. Wie sich noch zeigen wird, ist die bessere Auslastung der Kapazitäten für die Unternehmungen ein wichtiger Grund, aus ihren Einkäufen heraus Gegengeschäfte anzustreben.¹⁾ Deswegen sind Hochzins-Phasen sowie Phasen allgemeiner wirtschaftlicher Unruhe¹⁾ Gegen- und direkten Tauschgeschäften besonders förderlich.

In den Interviews war man sich allgemein einig: "In Zeiten der Rezession sind Gegengeschäfte interessanter als in der Hochkonjunktur."¹⁾ Gerade bezüglich der Rezession der frühen neunziger Jahre wurde z.T. festgestellt, dass 'der Druck' für Gegengeschäfte "viel grösser geworden" ist.¹⁾ Interessanterweise mag es sein, dass in dieser Abhängigkeit der Gegengeschäfte vom konjunkturellen Verlauf der Grund für die Assoziation mit 'Schwäche' liegt:¹⁾

Hirsch, 1. Februar 1995

Natürlich kann ich mir eine Situation mit unausgelasteten Kapazitäten vorstellen, wo auch ich mich auf ein Gegengeschäft einlassen würde. Das soll aber nicht so sein. Das wäre eine eindeutige Schwäche. [... LR] Ich mache keine Gegengeschäfte. Ich bin überzeugt, dass man dann nicht gleich konkurrenzfähig auftritt.

Neben dem konjunkturellen Umfeld wurden auch kürzere saisonale Schwankungen¹⁾ als Grund zur vermehrten Suche von Gegengeschäfts-Plazierungen genannt.

-
- 631) Schweingruber, 26. Januar 1995.
- 632) Vgl. allerdings Trösch, 8. Februar 1995: "Dass der Bordell-Besitzer mit der Bank Gegengeschäfte vereinbart und hält, ist leicht erschwert. Wenn aber eine Bank einem Drucker Geld borgt, dann lässt sie auch bei ihm drucken."
- 633) Wartmann, 31. Januar 1995, vgl. auch Sloane (1961).
- 634) Arnolds / Heege / Tussing (1990) S. 307 nennen als für Gegengeschäfte relevante Faktoren explizit 1. die konjunkturelle Lage einer Branche, 2. die Unternehmensgrösse, 3. die Produktart und 4. die Marktform.
- 635) Vgl. Kapitel 3.2.2.2.
- 636) Vgl. Cohen (1986) S. 41
The enduring persistence of barter has always been acknowledged, but it was usually located in situations of greater interest to anthropologists than to economists. It was assumed to grow up quickly under conditions of disorder, but also presumed to disappear just as quickly once normality had been restored.
- 637) Schweingruber, 26. Januar 1995, vgl. auch Bosshard, 28. Januar 1995.
- 638) Wartmann, 31. Januar 1995.
- 639) Vgl. auch Sloane (1961) S. 75
Good suppliers don't sell trade relations. They sell their products first.
- 640) Vgl. Tschopp, 2. Februar 1995: "Meist geht es darum (in den schwachen Wintermonaten) die Produktion auszulasten."

Offensichtlich hat das Umfeld einen grösseren Einfluss auf die Suche der Unternehmungen nach Möglichkeiten für Gegengeschäfte. Welche Gründe explizit für Gegengeschäfte sprechen, soll nun untersucht werden.

3.2.2.2. Gründe

Eine eigentliche Gewichtung der Gründe für das Anstreben von Gegengeschäften kann aufgrund der nur der Exploration des Untersuchungsfeldes verpflichteten kleinen Stichprobe nicht erwartet werden. Trotzdem werden im folgenden die Gründe für Gegengeschäfte ungefähr nach der Häufigkeit, wie sie in den Interviews genannt wurden, aufgelistet.¹⁾

- Gewinn-Steigerung durch Kapazitätsauslastung: Die Gewinnsteigerung durch Kapazitätsauslastung ist sicherlich heute der Hauptgrund, weshalb Gegengeschäfte durch die einkaufende Firma gefordert werden.¹⁾ Es ist beinahe nicht mehr vorstellbar, dass einmal nicht die Kapazitätsauslastung in einem gesättigten Markt der Grund war, sondern Gegengeschäfte eingesetzt wurden, um rare Materialien im Gegenzug zu eigenen raren Materialien zu erhalten.¹⁾ Heute steht die Auslastung brachliegender Kapazitäten - insbesondere bei hohen Fixkosten¹⁾ - ganz klar im Vordergrund:

Moyer (1970) S. 48f

Industries with excess capacity may be inclined to use reciprocal selling arrangements more than those operating near full capacity. [... LR] The pressure is even greater for firms with relatively high fixed costs since small output gains for them may result in substantial marginal profit increases.

Auch in den Interviews wurde bestätigt, dass die "Umsatz-Ausweitung",¹⁾ besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, den eigentlichen Sinn von Gegengeschäften ausmacht.¹⁾ Einige Unternehmer mochten hierbei keine positiven Aspekte zu erkennen. Für sie war es klar, dass Gegengeschäfte zumeist "aus einer Zwangslage heraus" angestrebt werden - "Auf jeden Fall nicht aus einer Position der Stärke".¹⁾ Andere hingegen sahen in den Gegengeschäften ein Mittel zum Eindringen in neue Märkte, konnten also dem Streben nach Gegengeschäften sehr wohl positive Seiten abgewinnen.¹⁾ Sicher ist jedoch, dass der Grund 'Kapazitäts-Auslastung' für Gegengeschäfte allgemein akzeptiert wurde.

-
- 641) Für eine umfassende Darstellung der Pros und Contras für internationale Countertrade-Geschäfte vgl. Iske (1986) S. 238ff.
- 642) Vgl. zur gegenteiligen Situation Weiler (1993) S. 21: "Ein Unternehmer, der überbeschäftigt ist und dessen Kapazität also zu 100 Prozent ausgelastet ist, der ein Millionenguthaben auf der Bank hat und die Rechnungen postwendend mit Skonto bezahlt, dieser Glückliche braucht Bartergeschäfte nicht."
- 643) Vgl. Kaikati (1976) S. 23 und Kaikati (1982) S. 74.
- 644) Vgl. Ammer (1962) S. 116f.
- 645) Bosshard, 28. Januar 1995.
- 646) Vgl. Tschopp, 2. Februar 1995: "Ein Gegengeschäft muss steuerbar sein. Es macht nur Sinn, wenn damit wirklich ein Beschäftigungs-Loch gestopft werden kann."
- 647) Wartmann, 31. Januar 1995. Äusserst interessant war eine Bemerkung in den Interviews, dass Gegengeschäfte sich gerade dadurch auszeichnen sollen, dass mit ihnen *kein* Gewinn gemacht werden kann. Vgl. Hirsch, 1. Februar 1995: "Wenn, dann müsste ich vom Gegengeschäft auch profitieren können. Das kann ich nur, wenn ich sowieso da einkaufen würde. Und dann ist es kein Gegengeschäft in meinen Augen."
- 648) Schweingruber, 26. Januar 1995.

- Steuerhinterziehung: Der wohl spektakulärste Grund für Gegengeschäfte, welcher auch ihr Image in der Nähe der Schattenwirtschaft begründet,¹⁾ ist die damit oft einhergehende Steuerhinterziehung.¹⁾ Hierzu ist allerdings festzuhalten, dass grundsätzlich jedes Geschäft nicht fakturiert werden kann, womit Umsatz-, Mehrwert- und Gewinn-Steuern eingespart werden können.¹⁾ Zur Steuerhinterziehung sind Gegengeschäfte keineswegs zwingend notwendig.¹⁾ Allerdings kann die gleichzeitige Zuwiderhandlung gegen das Gesetz aufgrund ihres Solidaritäts-Effektes¹⁾ auch die Angst vor einer späteren Anzeige mindern.

Auch die Interview-Partner waren sich hier nicht einig: Einerseits wurde der Aspekt der Steuerhinterziehung als "vernachlässigbar" angesehen,¹⁾ andererseits wurde gerade für die Gegengeschäftspraxis 'Ohne Rechnung' als "Hauptziel" die "Einkommens- und WUST- bzw. MWSt-Hinterziehung" genannt.¹⁾

- Ausspielen von Marktmacht: Das Ausspielen von Marktmacht kann einerseits dem oben aufgezählten Punkt der Kapazitätsauslastung dienen:

Weiler (1993) S. 2

Ein Unternehmer, der sich um einen Auftrag bewirbt, hat deshalb mehr Chancen, wenn er dem Auftraggeber ein Gegengeschäft anbieten kann, und derjenige, der einen Auftrag zu vergeben hat, möchte seine Macht am Markt dazu benutzen, seinerseits Aufträge zu bekommen.

Daneben dient es nach Ansicht der Literatur auch ganz klar der Kontrolle der Lieferanten.¹⁾ In den Interviews konnte eine solche Besonderheit von Gegengeschäften ebenfalls klar festgestellt werden.¹⁾ Besonders stellt die Forderung nach einem Gegengeschäft durch einen wichtigen Kunden meist ein ernsthaftes Problem dar,¹⁾ d.h. der

-
- 649) Vgl. Bawly (1982) S. 37
Cash, barter, banking services, and overseas financial outlets are the more common instruments used by members of the underground economy, in that descending order of prevalence.
- 650) Vgl. z.B. Martin (1987) S. 34
Steuerhinterziehung [... LR] Nichtaufzeichnung von Tauschgeschäften oder synchrone Senkung der in Verrechnungseinheiten ausgedrückten Preise wären denkbare Massnahmen zur Reduzierung der Steuerbelastung.
- 651) Vgl. z.B. Arbose (1978) S. 18.
- 652) Vgl. Bieber (1989) S. 71
Der Vorwurf, Gegengeschäfte seien der Steuerhinterziehung dienlich, kann folglich nicht generell, sondern nur bei einem tatsächlichen Verstoss gegen bestehende Rechtsvorschriften aufrecht erhalten werden.
- 653) Vgl. z.B. Cohen (1986) S. 41, der den Effekt bei "suburban homeowners" beschreibt, welche "get together and swap services to cut the taxman out of his take."
- 654) Bosshard, 28. Januar 1995.
- 655) Rudin, 26. Januar 1995.
- 656) Vgl. Bieber (1989) S. 46, welcher von "Sanktionsmöglichkeiten, die zur Erhöhung der Lieferanten-zuverlässigkeit beitragen", spricht. Vgl. ebenso Martin (1987) S. 34. Kaikati (1976) S. 24 weist auf mögliche Konflikte von Gegengeschäftspraktiken mit US amerikanischen Anti-Trust-Gesetzen hin.
- 657) Vgl. z.B. Weigelt, 9. Februar 1995: "Ich belohne mittels Gegengeschäft meine Kunden für ihre Treue." Mitunter wurde der ausgeübte Zwang sogar als das Gegengeschäft ausmachende Element angesehen. Vgl. Hirsch, 1. Februar 1995: "Natürlich ist für Beschaffungen mein früherer Kunde die erste Adresse, bei der ich nachfrage. Aber das ist freiwillig und kein Gegengeschäft - ein ganz enormer Unterschied."

schon bestehenden Marktmacht eines Kunden wird durch Inkaufnahme schlechterer Konditionen entsprochen.¹⁾ Allerdings wurde in keinem Interview angesprochen, inwiefern (subjektive oder objektive) Marktmacht durch Gegengeschäfte aufgebaut werden kann. Es ist anzunehmen, dass diese zur Anbahnung von Gegengeschäften schon vorhanden sein muss. Dann können auch Gegengeschäfte einen Machtfaktor darstellen, denn "Gegengeschäfte können gute Kundenbeziehungen vertiefen, jedoch nicht allein begründen."¹⁾

- Vertuschung: Neben dem schon oben angesprochenen Einsatz von Gegengeschäften zur Steuerhinterziehung dienen diese auch ganz allgemein der Vertuschung gegen aussen. Insbesondere können Gegengeschäfte leicht zur Preisdifferenzierung¹⁾ bzw. zur Umgehung von Preisbindungen¹⁾ eingesetzt werden. In der Forschung ist bekannt, dass Gegengeschäfte "in the absence of strong price competition" zunehmen.¹⁾ Wie sich noch zeigen wird, werden Rabatt-Sätze in Gegengeschäften äusserst unterschiedlich gehandhabt. Für einen Aussenstehenden, insbesondere für die Konkurrenz,¹⁾ ist es im Falle eines Gegengeschäftes fast unmöglich, den eigentlichen Preis festzustellen.¹⁾
- Vereinfachung: Ist man auf Gegengeschäfte aus, so beschränkt man seinen Markt und muss seine Lieferanten deswegen weniger weit suchen. Umgekehrt werden Verkaufskosten dadurch gesenkt, dass man bei einem potentiellen Abnehmer unter Hinweis auf die eigene Abnahme die 'besseren Karten' zum Einstieg hat.¹⁾

-
- 658) Vgl. Moyer (1970) S. 48
A firm is especially vulnerable if a potential supplier seeking a reciprocal arrangement is one of its principal customers.
Vgl. auch Wartmann, 31. Januar 1995: "Zumeist handelt es sich um einen bedeutenden Kunden, wo man sich sagt: 'Da muss man 'mal ...'"
- 659) Vgl. z.B. Hirsch, 1. Februar 1995: "Ich habe früher die Erfahrung gemacht, dass ich billiger und besser einkaufen kann, wenn ich nicht unbedingt Kunden berücksichtigen muss."
- 660) Weigelt, 9. Februar 1995.
- 661) Vgl. Bieber (1989) S. 42
Wird zur Erreichung absatzpolitischer Ziele eine Preisdifferenzierung angestrebt, so kann dies mit Hilfe einer Gegengeschäftspolitik für die sonstigen Abnehmer und Konkurrenten unerkennbar durchgeführt werden.
- 662) Vgl. Schweingruber, 26. Januar 1995.
- 663) Moyer (1970) S. 48.
- 664) Vgl. Eason (1985) S. 19.
- 665) Mitunter wird auch die 'inoffizielle Grauzone' der Gegengeschäfte als Grund genannt, weshalb diese nicht in der Literatur thematisiert werden. (Vgl. Pleitner, 3. Februar 1995).
- 666) Vgl. Moyer (1970) S. 52f
Defenders cite several positive benefits from the use of reciprocity. First, it is alleged to reduce selling costs. [...LR] Second, reciprocity's defenders contend that the practice is beneficial by reducing search costs.
Vgl. auch Hirsch, 1. Februar 1995
Es gab mal einen Fall, da hat ein Reifenlieferant bei mir Autos gekauft und der wollte, dass ich ihm seine Reifen abkaufe. Ich habe dann das Angebot geprüft und habe auch die Reifen gekauft, weil es ein gutes Angebot war. Sicher hätte ich die Reifen sowieso gekauft. Ich bin auch danach bei diesen Reifen geblieben. Allerdings kann es schon sein, dass mich das Gegengeschäft als Kunden für ihn 'geöffnet' hat. Ein Gegengeschäft kann einem den Einstieg schon erleichtern.

- Liquiditäts-Schonung: Wie sich besonders auch in der Behandlung von WIR-Geld und Barter-Clubs zeigen wird,¹⁾ kann auch eine Liquiditäts-Schonung ein möglicher Grund für Gegengeschäfte sein. Diejenige Firma, welche heute Waren und Dienstleistungen (ohne Rechnung bzw. zu hohem Rabatt-Satz) bezieht, um morgen dafür die Gegenleistung zu erbringen, wird in ihrer Liquidität geschont.¹⁾ Dieses Motiv ist jedoch für 'normale' Gegengeschäfte sekundär, da diese meist 'Schlag auf Schlag' bzw. innert kurzer Zeit abgewickelt werden. Wohl deswegen wurde es auch von keinem Interview-Partner erwähnt.

- Fun: Ein laut Literatur nicht zu unterschätzendes Element ist der "fun", die Freude am Handel: "For many, it is fun to engage in barter."¹⁾ Wie sich im nächsten Kapitel zeigen wird, ist Vertrauen für Gegengeschäfte unabdingbar. Und die Vertrauensbestätigung wird als etwas, das Freude bereitet betrachtet. Allerdings wurde von keinem Interview-Partner das Motiv 'Fun' genannt. Im Gegenteil fanden es einige ganz und gar nicht erstrebenswert, aussergeschäftliche Motive bei der Suche nach Gegengeschäften zuzulassen.¹⁾

Der Vollständigkeit halber sei hier noch erwähnt, dass die Zunahme der Barter-Geschäfte in den USA auch noch auf die zunehmende Countertrade-Export-Erfahrung (von Grossfirmen) und auf die Zunahme von elektronischen Barter-Clubs (ähnlich der WIR-Genossenschaft), welche auch selber Waren kaufen und wieder verkaufen, zurückgeführt wird.¹⁾ Diese beiden Punkte spielen jedoch in der Schweiz bislang eine untergeordnete Rolle.

3.2.3. Wie wird es meistens gespielt: Die Regeln

Zur Untersuchung der Regeln von Gegengeschäften ist festzuhalten, dass sich diese durch eine enorme situative Ausgestaltung auszeichnen.¹⁾ Kaum ein Gegengeschäft wird identisch mit einem anderen abgewickelt. Die Einflussmöglichkeiten sind sehr vielfältig.

667) Vgl. Kapitel 3.4.

668) Vgl. Kaikati (1982) S. 72
In the summer of 1980 the Civil Aeronautics Board decided to permit cash-pressed airlines to exchange their seats for much needed advertising space and time.

669) Bawly (1982) S. 62.

670) Vgl. z.B. Tschopp, 2. Februar 1995 und Weigelt, 9. Februar 1995.

671) Vgl. Healy (1990) S. 183
Why is corporate barter becoming so popular in the US? [... LR] First, the widespread use of 'reciprocal non-monetary transactions' in export deals with overseas governments - so-called 'countertrading' - has already been noted, and this experience has given many multinational corporations bartering skills which can easily be switched from the international to the domestic market place. [... LR] Second, there is a growing number of specialised 'barter brokers' who can quickly and efficiently match their clients' needs using computerised databases. [... LR] And third, the tendency of an increasing number of brokers to act as principals, standing ready to 'buy' goods for which they cannot find immediate buyers in return for trade credits ('trade dollars'), eliminates the need for complete matching at each moment in time, so oiling the wheels of the barter machine. [... LR] The fundamental attraction of barter ist that the brokers, and the 500 more formal 'barter exchanges' (in which brokers gather clients together into barter 'clubs'), provide access to potential customers which a participating company would otherwise be unable to reach in the normal course of events.

672) Vgl. Gershman (1986) S. 31ff
The ten commandments of barter [...LR] 1. Know why you're trading. [...LR] 2. Investigate many alternatives [...LR] 3. Keep a tight rein on your ego. [...LR] 4. Swap what is truly swappable at the right time and place. [...LR] 5. Maintain realistic goals. [...LR] 6. Don't try to trade over the telephone. [...LR] 7. Don't take rejection personally. [...LR] 8. Use your imagination. [...LR] 9. Get an outside appraisal of your commodity's worth. [...LR] 10. Put your deal in contract form.

Schon in früheren Untersuchungen wurde festgestellt, dass bei Gegengeschäften "Geheimniskrämerei und Diskretion" schnell zum "obersten Kaufmannsprinzip" erhoben werden.¹⁾ "Barter deals tend to be treated like a dirty little secret".¹⁾ Ohne das Jahre alte Vertrauen der willkürlichen Auswahl von Interview-Partnern, welche der Verfasser schon seit langem kennt, wäre die im folgenden dargestellte Spielvielfalt nicht eruiertbar gewesen. Bezüglich Gegengeschäften gibt es "keine ausformulierten Regeln".¹⁾ Die verschiedenen Spielformen herauszufinden war äusserst schwierig und bedurfte grossen Vertrauens der interviewten Klein- und Mittelbetriebs-Unternehmer zum Interviewer.

3.2.3.1. Grundzüge

Zuerst werden hier die 'Grundzüge' der (als gegeben hingenommenen) Regeln herausgearbeitet. In einem weiteren Unterkapitel wird dann die besondere Optik der hier entwickelten Methode hervorgehoben - die Regeln werden nicht als gegeben angenommen, sondern in ihrer Beeinflussbarkeit dargestellt.

Die Gliederung der Grundzüge richtet sich nach den für die Gliederung des Marketing-Mix klassischen '4P', woran anschliessend die für Gegengeschäfte nötige Infrastruktur besprochen wird.

3.2.3.1.1. Produkte

Bei der Qualität der bei Gegengeschäften eingesetzten Produkte gibt es grosse Unterschiede zum internationalen Bartering. Während da Gegengeschäfte oft eingesetzt werden, um überschüssige und sonst unverkäufliche Ware, sogenannte "distress merchandise"¹⁾ abzusetzen,¹⁾ so gilt für Gegengeschäfte im lokalen bis regionalen Raum, dass das Faktum, ob Gegengeschäft oder nicht, bei den in dieser Untersuchung befragten Unternehmern keinen Einfluss auf die Beschaffenheit und Qualität der gelieferten Waren und Dienstleistungen hat. Möglicherweise werden schlechtere Preise vereinbart,¹⁾ doch die Produktqualität ändert sich nicht.¹⁾ Dies betrifft sowohl die 'Hardware' also auch die 'Software', d.h. die Dienstleistung¹⁾ bzw.

Diese sehr allgemein gehaltenen Regeln decken sich in grossen Teilen mit den Ergebnissen der hier vorliegenden Untersuchung. (Z.B. 4. und 8.) Sie treten jedoch mit einem Absolutheits-Anspruch auf, dem hier eine Pluralität möglicher Spielformen entgegengehalten wird.

673) Anonym (1984) S. 40.

674) Healey (1989) S. 118.

675) Pleitner, 3. Februar 1995.

676) Vgl. Healey (1989) S. 116.

677) Vgl. Iske (1986) S. 238ff.

678) Vgl. Kapitel 3.2.3.1.2.

679) Wartmann, 31. Januar 1995.

680) Vgl. z.B. Tschopp, 2. Februar 1995
Bei mir hat es keinen Einfluss auf die geleistete Qualität, ob ein Geschäft innerhalb eines Gegengeschäftes stattfindet oder nicht. Ich kann meinen Leuten auf der Baustelle keine speziellen Anweisungen geben; die wissen das gar nicht.

Abwicklung.¹⁾ Allerdings muss, wie schon früher betont,¹⁾ das Gegenlieferungs-Produkt 'geeignet sein'. Dem Holz-Verarbeiter nützt eine Wohnung nichts, zu deren Weiterverkauf er "keine Organisation" hat.¹⁾ "Gegengeschäfte müssen Geschäfte für beide Geschäftspartner sein."¹⁾

Bezüglich der Quantität, d.h. der Volumina der gegengelieferten Waren, stellte sich die Praxis äusserst unterschiedlich dar. Für die einen Interview-Partner war es das "wohl wichtigste Merkmal", "dass Gegengeschäfte im gleichen bzw. mindestens ähnlichen Volumen abgewickelt werden."¹⁾ Für die anderen ist der hundertprozentige Ausgleich zumindest der optimale Zustand.¹⁾ Wiederum andere zählen die Anzahl der Geschäfte und nicht die Franken-Summen.¹⁾ Und wiederum andere wollen für Gegengeschäfte überhaupt kein "Waagschalen-Denken" angewendet wissen.¹⁾ Allerdings wurde mehrfach betont, dass die einzelnen Geschäfte sich um "interessante Summen" drehen müssen: "Für kleine Summen kann man sich die Rechnerei einerseits ersparen. Andererseits darf natürlich der Debitoren-Ausfall kein allzugrosses Risiko darstellen. Für einen Klein- und Mittelbetrieb bedeutet dies, dass auch nicht über vierstellige Summen hinaus gegangen wird."¹⁾

3.2.3.1.2. Preis und Vertrags-Form

Preis: Werden Gegengeschäfte allein zur Kapazitätsauslastung vereinbart, so wird meist zu normalen (oder sogar eher geringen) Rabattsätzen bzw. auf 'Konkurrenz-Niveau' fakturiert. Man erspart es sich gegenseitig, sich 'bis zum letzten Tropfen' auszudrücken.¹⁾ Diese grössere 'Kollegialität'¹⁾ hat in der grossen Vertrauensabhängigkeit besonders der langjährigen Gegengeschäfte ihren Grund: Es wird angenommen, dass jemand auch bei schlechten Konditionen sich lange an die Abmachungen hält, man irgend einmal wieder 'quitt' ist.¹⁾

681) Vgl. Weigelt, 9. Februar 1995.

682) Vgl. Kapitel 3.2.2.1.

683) Tschopp, 2. Februar 1995.

684) Bosshard, 28. Januar 1995.

685) Rudin, 26. Januar 1995.

686) Vgl. Bosshard, 28. Januar 1995.

687) Vgl. Harzenmoser, 31. Januar 1995
In meiner Branche geht es um Geschäfte und nicht um Summen. Wenn ich jemandem einen Auftrag von Fr. 100'000 bringe und der bringt mir dann einen über Fr. 10'000, dann gehe ich nicht zu dem hin und sage: "Jetzt bringe mir noch die restlichen Fr. 90'000". Geschäft ist Geschäft.

688) Trösch, 8. Februar 1995.

689) Rudin, 26. Januar 1995, vgl. auch Schweingruber, 26. Januar 1995.

690) Harzenmoser, 31. Januar 1995
Der Preis muss sich im Konkurrenz-Umfeld bewegen. Auch die Abmachung gilt jeweils "zu Konkurrenz-Preisen". Aber man wird nicht ausgewunden bis zum letzten Tropfen.

691) Trösch, 8. Februar 1995.

692) Vgl. Weigelt, 9. Februar 1995.

Grundsätzlich wird auch bei einem Gegengeschäft darauf geachtet, dass der Preis auf Konkurrenzniveau liegt.¹⁾ Dies betrifft besonders Gegengeschäfte, welche als Zusatz zu einem normalen Geschäft nach dessen Beschluss abgemacht werden. In diesem Fall findet durch die "Gegengeschäfts-Abmachung keine Preis-Beeinflussung statt".¹⁾

Anders sieht die Situation aus, wenn ein Gegengeschäft zwecks Steuerhinterziehung vereinbart wird.¹⁾ Hierbei gibt es verschiedene Praktiken. Entweder wird gar nichts fakturiert, oder es werden nur die Materialkosten fakturiert. Eine dritte Möglichkeit ist die Fakturierung eines extrem hohen Rabatt-Satzes (was bei 100% Rabatt dem rechnungslosen Gegengeschäft entspricht). Hier wird zwar keine Rechnung geschrieben, jedoch mit 'normalen' Preisen gerechnet. Wichtig ist in diesem Fall, dass "generell eine schnelle gegenseitige Abwicklung als erstrebenswert" angesehen wird. "Dauert eines der beiden Geschäfte länger, so werden normalerweise Rechnungen gestellt".¹⁾

Zudem ist zum Preis festzuhalten, dass durch die bei Gegengeschäften angestrebte 'Ver-tuschung'¹⁾ sowohl für die Beteiligten als auch für Aussenstehende gilt: Die Bewertung eines Gegengeschäftes, die Abschätzung von Verkaufs-Nutzen zu eingegangenen Einkaufs-Bedingungen ist äusserst schwierig und meist sehr subjektiv.¹⁾ Da man sich nicht 'bis zum letzten Tropfen' auswindet, geht man gegenseitig von schlechteren Preisen aus¹⁾ und stellt sich darauf ein: "Gegengeschäfte 'sieht man kommen'. Da gibt man von Anfang an weniger Ra-batt."¹⁾ Ob man 'damit leben' kann, hängt vom Umfeld des Gegengeschäftes ab.¹⁾

Vertrags-Form: Im internationalen Bereich ist die Form der vertraglichen Ausgestaltung eines Gegengeschäftes oft von entscheidender Bedeutung. "Der Teufel und die Risiken stecken meist in vertraglichen Details".¹⁾ Es wird deswegen immer dazu geraten, erstens alles schriftlich zu vereinbaren,¹⁾ zweitens Kauf- und Gegenkauf-Vertrag als je einzelne Verträge auszuhandeln¹⁾

693) Moyer (1970) S. 48.

694) Bosshard, 28. Januar 1995.

695) Vgl. hierzu auch Kaikati (1976) S. 24, welcher sich auf US-amerikanische Praktiken bezieht.

696) Schweingruber, 26. Januar 1995.

697) Vgl. Kapitel 3.2.2.2.

698) Vgl. Healy (1990) S. 184.

699) Vgl. Tschopp, 2. Februar 1995.

700) Wartmann, 31. Januar 1995, vgl. auch Hirsch, 1. Februar 1995.

701) Vgl. z.B. Tschopp, 2. Februar 1995
An der Wohnung, die ich beim letzten Mal kaufen musste, werde ich nichts verdienen bzw. sogar einen Verlust machen. Das ist aber nicht so schlimm, denn der Auftrag, der sich auf eine viel höhere Summe belief, passte sehr gut.

702) Anonym (1984) S. 41.

703) Vgl. Ferenz (1978) S. 205
Der westliche Unterhändler muss bei der Vertragsgestaltung jede private Freundschaft mit dem Ostpartner vergessen, muss gegenüber mündlichen Zusicherungen taub sein und darf sich nur von den schriftlich festgehaltenen Vertragsbestimmungen leiten lassen.

704) Vgl. Schlemper (1979), S. 231
Für Lieferung und Gegenlieferung sollten grundsätzlich zwei getrennte Verträge abgeschlossen werden.

und drittens mittels eines "head of agreement (auch protocol, preliminary statement genannt)"¹⁾ die eigentliche Gegengeschäftsvereinbarung festzuhalten.

Ganz anders sieht es im lokalen bis regionalen Bereich aus: Die Vereinbarungen werden hier zumeist formlos getroffen. "Es gibt fast nie Verträge. Und wenn, so wird einfach im primären Kaufvertrag die Anmerkung gemacht, man sei übereingekommen, dass 'innerhalb eines Jahres in gleichem Umfang' Gegengeschäfte zu erwarten seien".¹⁾ Zwar gab es einen Fall, da ein Unternehmer in seine Werkverträge immer eine Gegengeschäfts-Klausel aufnimmt.¹⁾ Doch auch da ist klar, dass aus dieser vertraglichen Regelung eigentlich keine rechtlichen Schritte abgeleitet werden können:

Harzenmoser, 31. Januar 1995

Es gibt für Gegengeschäfte eigentlich nur eine moralische Verpflichtung. Auch wenn man rechtlich im Werkvertrag etwas abmacht, so habe ich noch nie ein Gegengeschäft erzwingen können. Aber moralisch ist man schon verpflichtet.

Ganz allgemein wird bei lokalen bis regionalen Gegengeschäften eher auf das "Fair-Play", auf die allgemeinen "Gesetze der 'Wirtschaftsethik'"¹⁾ abgestellt als auf eine juristische Durchsetzung der Forderungen.

Damit ein solches Vorgehen greift, müssen die Forderungen einfach sein. Insbesondere Gegengeschäfte, welche zur Steuerhinterziehung 'ohne Rechnung' gemacht werden, müssen äusserst einfach ausgestaltet sein: "Ein Gegengeschäft ohne Rechnung muss einfach und schnell abgerechnet werden können."¹⁾

3.2.3.1.3. Promotion

Bieber schreibt zur möglichen Promotion von und durch Gegengeschäfte:

Bieber (1989) S. 100f

So kann ein Unternehmen durch den generellen Hinweis auf seine Fähigkeit, Gegengeschäfte abwickeln und auch problematische Gegenlieferungen verwerten zu können, um Vertrauen in die Leistungsstärke des Unternehmens werben. Diese Art Werbung würde dem Ausbau des akquisitorischen Potentials dienen und den Markterfolg des Unternehmens nur mittelbar fördern. Andererseits könnte ein Unternehmen - beispielsweise im Rahmen einer direkt-mail-Aktion - potentielle Gegengeschäftspartner auf ein konkretes Angebot und gleichzeitig auf einen akuten Bedarf aufmerksam machen und somit direkt für die betrieblichen Marktfunktionen werben.

Die Praxis der Gegengeschäfte von schweizerischen Klein- und Mittelbetrieben sieht allerdings ganz anders aus: Gegengeschäfte werden nicht öffentlich kommuniziert. "Das 'Anzetteln' von Gegengeschäften geschieht ausschliesslich im persönlichen Gespräch".¹⁾ Dass jemand

-
- 705) Bürgin (1986) S. 28
Grundsätzlich entspricht die Konstruktion des Gegengeschäfts derjenigen des parallel barter. Im Gegensatz zu diesem sind aber im bilateralen Fall drei Verträge nötig, nämlich
- der Verkaufsvertrag des Exportes A an B,
- ein zweiter Verkaufsvertrag des B an A,
- ein head of agreement (auch protocol, preliminary statement). Dieses hält fest, dass die beiden ersten Verträge im Rahmen eines bilateralen Verbundgeschäftes abgeschlossen worden sind. Oft wird auch eine Produktliste mit möglichen Kompensationsgütern ausgehandelt, damit der Exporteur A das Risiko schlechter Waren und sein Absatzrisiko reduzieren kann. Im head of agreement werden auch die Möglichkeit der Transferierbarkeit der Kompensationsverpflichtung an Dritte und Pönale vereinbart.
- 706) Bosshard, 28. Januar 1995.
- 707) Vgl. Harzenmoser, 31. Januar 1995.
- 708) Pleitner, 3. Februar 1995.
- 709) Rudin, 26. Januar 1995.
- 710) Rudin, 26. Januar 1995. Vgl. auch Bosshard, 28. Januar 1995.

öffentlich auf seine Bereitschaft zu Gegengeschäften, noch dazu solchen ohne gegenseitige Rechnung, hinweist, wurde von keinem Gesprächsteilnehmer beobachtet. Vielmehr konnte bei allen Gesprächsteilnehmern ein Zurückschrecken vor einem werbemässigen Einsatz der Gegengeschäfte festgestellt werden.¹⁾ Das "stille Kämmerlein" und unter vier Augen von "Chef zu Chef"¹⁾ ist die einzige Promotion der Gegengeschäfte.

Vielmehr wird versucht, das Wort zu umgehen und durch Synonyme zu ersetzen. Ein Unternehmer bemerkte: "Das Wort 'Gegengeschäft' nehme ich nicht in den Mund. Ich spreche vielmehr von 'Geschäftlichen Beziehungen auf der Basis der Gegenseitigkeit'".¹⁾ Desgleichen ist man natürlich auch von einer systematischen Kommunikation seiner Gegengeschäftsmöglichkeiten weit entfernt. Gegengeschäfte werden "ohne Struktur", in "Einzelaktionen"¹⁾ und "objekt-bezogen"¹⁾ angegangen.

3.2.3.1.4. Plazierung

Gegengeschäfte lassen sich ausschliesslich direkt im persönlichen Gespräch absetzen. Eine andere Plazierungsart für direkte Gegengeschäfte gibt es nicht.¹⁾

Bevorzugt werden Gegengeschäfte "zum 'Öffnen' eines Kunden" eingesetzt: "Dann lohnen sie sich am meisten."¹⁾ In den Interviews wurde auch die Auswahl von Neu-Lieferanten¹⁾ nach Gegengeschäfts-Gesichtspunkten zur Sprache gebracht.¹⁾ Allerdings wird dies nicht von allen Interview-Partnern so gesehen. Denn es gab auch den Fall, wo Gegengeschäfte gerade explizit zur Belohnung von Stammkunden eingesetzt wurden.¹⁾

Wie schon früher besprochen,¹⁾ ist für die Plazierung von Gegengeschäften auch die Eignung der Produkte hierfür von besonderer Bedeutung. Hierbei ist sowohl auf die eigenen Produkte wie auch auf die Gegenlieferungs-Produkte zu schauen.¹⁾ Besonders schwierig wird es z.B.,

711) Vgl. z.B. Harzenmoser, 31. Januar 1995 und Schweingruber, 26. Januar 1995.

712) Tschopp, 2. Februar 1995.

713) Trösch, 8. Februar 1995.

714) Trösch, 8. Februar 1995.

715) Harzenmoser, 31. Januar 1995.

716) Für indirekte Gegengeschäfte über Barter-Clubs vgl. Kapitel 3.4.

717) Tschopp, 2. Februar 1995.

718) Vgl. Schweingruber, 26. Januar 1995: "Gerade bei ausserordentlichen Investitionen lohnt es sich, über Gegengeschäfte nachzudenken."

719) Wartmann, 31. Januar 1995
Wir hatten jetzt solch einen Fall, wo wir Umbauarbeiten offerieren liessen. Den Zuschlag hat diejenige Firma gekriegt, welche beim gleichen Preis auch noch Konsumations-Gutschriften akzeptierte.

720) Vgl. Weigelt, 9. Februar 1995.

721) Vgl. Kapitel 3.2.2.1.

722) Vgl. Trösch, 8. Februar 1995.

wenn eine Firma nur Verbrauchsmaterialien wie Büromaterial liefert. Hierbei wird die Gegenlieferungs-Zeit so lange, dass dadurch ein Gegengeschäft beinahe verunmöglicht wird.¹⁾

3.2.3.1.5. Organisatorische Abwicklung / Infrastruktur

In den sechziger Jahren wurde es besonders in Amerika üblich, dass Grossbetriebe zur Abwicklung von Gegengeschäften sogenannte 'Trade Relations'-Abteilungen schufen.¹⁾ Man beabsichtigte, dadurch "schwerwiegende innerbetriebliche Konflikte" zwischen Einkauf und Verkauf zu vermeiden.¹⁾ Zudem stellte man fest, dass neben Einkauf und Verkauf die gesamte Unternehmung durch Gegengeschäfte beeinflusst wurde.¹⁾ Es war naheliegend, dass solchen Schwierigkeiten durch eine starke zentrale Gegengeschäfts-Abteilung begegnet wurde. Doch schon damals stellte Ammer fest, dass gerade schwach gegengeschäftsorientierte Firmen höhere Rentabilitäten auswiesen als stark auf Gegengeschäfte ausgerichtete und dazu zentral gesteuerte Firmen.¹⁾ Deswegen riet er den Firmen, welche sich nach Gegengeschäften umschauten:

Ammer (1962) S. 124

1. Abolish the trade relations department
2. Decentralize customer-relations responsibilities
3. Keep sales and purchasing strong and independent of each other.

Die Trade Relations Departments wurden denn auch gegen Ende der sechziger Jahre meist aufgelöst. Selbst Grossbetriebe versuchen seither nicht mehr, extra Gegengeschäfts-Abteilungen zu unterhalten.

Ebensolches gilt für Klein- und Mittelbetriebe. Zur besseren Ausschöpfung von Gegengeschäftsmöglichkeiten werden keine speziellen Infrastrukturen unterhalten. Gegengeschäfte sind ganz einfach 'Chefsache'.¹⁾ Bei Gegengeschäften, wie sie hier besprochen wurden, spielt die Geschäftsgrösse eine gewisse Rolle: "Wenn das Geschäft grösser wird, so fehlt den Chefs oft der 'Front-Kontakt', um Gegengeschäfte einzufädeln. Kleine Geschäfte wickeln mehr Gegengeschäfte ab."¹⁾ Und sie tun dies ohne jegliche infrastrukturellen Aufwendungen. Allerdings mit direktem 'Frontkontakt'. Wer keinen Kundenkontakt hat, der verpasst das Spiel 'Gegengeschäft'.

Bisher konnte zu den Regeln festgestellt werden, dass sie keineswegs einheitlich sind. Eine aussergewöhnlich vielfältige Bandbreite an verschiedenen Spielformen konnte allein in 11 Expertengesprächen festgestellt werden. Bis auf ein paar wenige Ausnahmen ist alles möglich. Finden zwei Gegengeschäftspartner das Spiel sinnvoll für sie, so wird es gespielt.

723) Vgl. Weigelt, 9. Februar 1995.

724) Vgl. Ammer (1962) S. 117f und Schuster (1985) S. 43.

725) Schuster (1986) S. 358.

726) Vgl. Ammer (1962) S. 117

When reciprocity becomes part of a company's way of life, it does more than help to select suppliers and customers. It can affect virtually every phase of a business.

727) Vgl. Ammer (1962) S. 123f.

728) Vgl. auch Kapitel 3.2.3.1.3.

729) Rudin, 26. Januar 1995.

3.2.3.2. Beeinflussung der Regeln

Die Beeinflussung der Regeln des Wirtschaftsspiels 'Gegengeschäft' ist sicherlich einer der interessantesten Punkte, und ihre spezielle Beachtung zeichnet die hier entwickelte Methode in besonderer Weise aus. Sowohl in der Literatur wie bei den Interviews kamen die folgenden Punkte immer wieder zur Sprache.

Vertrauensförderung: Ohne gegenseitiges Vertrauen geht bei den hier besprochenen formlosen Gegengeschäften nichts.¹⁾ Es gibt ganz einfach zuviele Möglichkeiten, sich nicht an die Abmachungen zu halten. Des weiteren sind diese Abmachungen, sogar wenn sie schriftlich vereinbart wurden, kaum einklagbar. Deswegen sind sämtliche Massnahmen, welche das Vertrauen fördern, (analog einer menschlichen Beziehung oder bei Tieren)¹⁾ zumindest zu Anfang der Gegengeschäfte von grossem Vorteil.

Hierzu zählt sicherlich auch die durch Gegengeschäfte und speziell Barter-Clubs geförderte Transparenz (innerhalb der Barter-Clubs bzw. zwischen den Gegengeschäfts-Partnern);¹⁾ man weiss mehr voneinander und man interessiert sich auch mehr für die spezifischen Probleme des Partners. Die Kooperation intensiviert sich¹⁾, und das freundschaftliche Vertrauen ineinander steigt.¹⁾ Höheres Vertrauen eröffnet mehr Möglichkeiten bei der Gestaltung von Gegengeschäften.

Marktmacht: Der Einsatz der Markt-Macht, das 'Power-Play' ist eine weitere Möglichkeit zur Beeinflussung der Regeln. Zumeist wird versucht, die andere Unternehmung "in Abhängigkeit zu bringen."¹⁾ Bestehen keine weiteren Verpflichtungen (ist z.B. der potentielle Lieferant nicht etwa ein wichtiger Kunde), so sind hierzu die Möglichkeiten zumeist gering.¹⁾ Ist man allerdings schon Kunde, so stehen die Chancen zur Ausübung von "sanftem Druck" grösser.¹⁾ Wird dieser Druck noch grösser, so wird das Spiel für die geforderte Unternehmung gefährlich. In diesem Falle muss sie ihre Möglichkeiten genau prüfen und notfalls auch "nein sagen können".¹⁾

730) Vgl. Rudin, 26. Januar 1995.

731) Vgl. Baumann (1992) S. 36
Vertrauensbildende Massnahmen stehen am Anfang der Beziehung.

732) Vgl. Martin (1987) S. 34
[... LR] Erhöhung der Markttransparenz, - allerdings nur innerhalb des Barter-Clubs! Aussenstehende Unternehmen sowie private Konsumenten bleiben von diesen Informationen nämlich ausgeschlossen.

733) Vgl. Schuster (1986) S. 359, der "für den modernen Kompensationshandel eine intensive Kooperation [für, LR] unverzichtbar" hält.

734) Vgl. Finney (1978) S. 55
There remains quite a bit of this "we like to do business with our friends" type of reciprocal purchasing in the small business area and especially in the service sector.

735) Wartmann, 31. Januar 1995.

736) Vgl. z.B. Wartmann, 31. Januar 1995.
Ich hatte da den Fall, dass wir Fahrzeuge kaufen mussten. Da sind besonders von zwei Garagen bei uns Leute zum Essen aufgetaucht und haben ihre Visitenkarten deponiert. Wir haben dann ohne Berücksichtigung gekauft. Seither haben wir die auch nicht mehr wiedergesehen.

737) Vgl. Trösch, 8. Februar 1995
Meist kaufe ich ein Produkt, hinter dem ich stehe. Danach gehe ich den Lieferanten an mit dem Hinweis darauf, dass ich 'eine Basis gelegt' habe.

738) Tschopp, 2. Februar 1995.

Schweingruber, 26. Januar 1995

Ganz wichtig ist, dass man nicht das Heft aus der Hand gibt. Gegengeschäfte macht man nicht einfach so aus dem Ärmel heraus, sondern unter einer klaren unternehmerischen Zielsetzung. Ich kenne den Fall einer Druckerei, welche allen ihren Lieferanten Gegengeschäfte aufbrummt. Die einen bestellten dann gleich einen 10-Jahres-Vorrat, die anderen gingen davon aus, sie hätten nun 10 Jahre lang ihren Bedarf gedeckt. Die Druckerei ging bankrott und man kann sich fragen, wer nun der Glücklichere ist; ist es derjenige mit allein dem Verlust oder ist es derjenige mit zusätzlich den Entsorgungskosten?

Phantasie: Wie sich in den Interviews herausstellte, resultiert eine Ablehnung von Gegengeschäften meist aus der allereinfachsten Gegengeschäftspraxis heraus: 'Kaufst Du nicht von mir, so kaufe ich auch nicht von Dir' - mit einer solchen Haltung macht man sich keine Freunde.¹⁾ Gewiefte Gegengeschäftspraktiker gehen die Problematik (wie überhaupt jede Geschäfts-Problematik) mit Phantasie an.¹⁾ Gerade junge Firmen zeichnen sich dabei dadurch aus, dass sie immer neue Möglichkeiten der Verwendung ihrer Produkte durch ihre Lieferanten finden:

Schweingruber, 26. Januar 1995

Auch und gerade für Gegengeschäfte ist besonders die unternehmerische Phantasie gefordert. Ich hatte den Fall mit einem Plattenleger. Als Bäcker ist es für mich schwierig, ihm Gegenleistungen anzubieten. Da kam mir die Idee mit Kundengeschenken für seine Kunden. Das war eine prima Idee und hat sich voll gelohnt.

Veränderungen im Umfeld: Bisher war nur von der Beeinflussung der Regeln durch die Gegengeschäfts-Akteure die Rede. Die Regeln können allerdings auch durch eine Veränderung im Umfeld beeinflusst werden. In den Expertengesprächen wurden hierzu mögliche Konsequenzen der "Einführung der Mehrwertsteuer" zur Sprache gebracht.¹⁾ Allerdings scheinen diese Veränderungen einen deutlich geringeren Einfluss auf die Regeln und ihre Abänderung zu haben als die Möglichkeiten, welche den Gegengeschäftsakteuren offenstehen.

Obwohl die Möglichkeiten zur Veränderung und Gestaltung der Regeln vielseitig sind, zeichnen sich doch die Gegengeschäfts-Regeln durch eine relativ grosse Konstanz aus.¹⁾ Offensichtlich werden die Möglichkeiten zur Beeinflussung nur zum Teil ausgeschöpft.

3.2.4. Der 'Witz' und 'Wie werden Gegengeschäfte abgebrochen?'

Wie die dahinterstehenden Einzelgeschäfte werden Gegengeschäfte nicht mehr gespielt, wenn sie ihren 'Witz' verlieren, und den verlieren sie meistens, wenn sie sich nicht mehr lohnen.¹⁾ Sicherlich ist der erste der oben¹⁾ aufgeführten Gründe für Gegengeschäfte auch für ihren Ab-

739) Vgl. z.B. Ammer (1962) S. 123

Unfortunately, as long as one or two companies in an industry are dedicated to reciprocity, the others get involved in self-defense.

740) Vgl. auch schon Bawly (1982) S. 62

The rejuvenation of South Street in Philadelphia, Pennsylvania is a rather striking tale of imaginative barter. Oldtimers will tell you that the street was given a new lease on life mainly because the residents started to exchange goods and services without the use of cash.

741) Harzenmoser, 31. Januar 1995.

742) Vgl. z.B. Harzenmoser, 31. Januar 1995.

743) Vgl. z.B. Wartmann, 31. Januar 1995: "Wenn's nicht mehr klappt."

744) Vgl. Kapitel 3.2.2.2.

bruch hauptverantwortlich: Hält sich der Partner nicht an die Abmachungen¹⁾ und kauft woanders,¹⁾ bringt er keinen zusätzlichen¹⁾ bzw. nicht den ausreichenden¹⁾ Umsatz,¹⁾ so werden Gegengeschäfte abgebrochen. Desgleichen ist auch ein Grund zum Abbruch, wenn die mit Gegengeschäften beabsichtigte Lieferanten-Anbindung nicht klappt.¹⁾ Allerdings ist hier an die schon oben angegebene Schwierigkeit zu erinnern, dass zwar der Nutzen von Gegengeschäften relativ leicht, ihre Kosten jedoch nur sehr schwer zu beziffern sind.¹⁾ Zudem ist auch nur sehr schwer anzugeben, innerhalb welcher Zeitspanne das Gegengeschäft zu erwarten ist. Kommt zulange nichts, ein Interviewpartner sprach von maximal einem Jahr,¹⁾ so wird für das erste Geschäft "bares Geld" verlangt.¹⁾ Hierzu gehört sicherlich auch, dass das "Debitoren-Risiko"¹⁾ nicht zu gross werden darf. Wie sich in den Interviews herausstellte, wird das 'Lohnen' von Gegengeschäften äusserst unterschiedlich beurteilt.¹⁾ Vehemente Ablehnung¹⁾ stand ein-

-
- 745) Vgl. Tschopp, 2. Februar 1995: Auch "schlechte Arbeit" kann zum Abbruch führen. Desgleichen Pleitner, 3. Februar 1995: "Wenn einer einen 'Schlawiner' als Partner hat, dann wird er mit dem nicht mehr weiter zusammenarbeiten." Zur fehlenden Qualität vgl. auch Harzenmoser, 31. Januar 1995.
- 746) Vgl. Harzenmoser, 31. Januar 1995: "Wenn sich einer nicht an die Abmachung hält, so ist dies ein Vertrauensbruch. Der hat mich dann als Kunde gesehen."
- 747) Vgl. Bosshard, 28. Januar 1995
Wenn einer nichts von Gegengeschäften wissen will im Stil von 'Wissen Sie, wir haben noch 200 andere Kunden', so werde ich 'staubig' und breche die Verhandlungen ab.
- 748) Vgl. Weigelt, 9. Februar 1995
Wir hatten den Fall, dass unsere bisherige Heizungsfirma für einen sehr kleinen Betrag bei uns Büromaterial bestellt hat. Da haben wir nun gewechselt. Sonst hätten wir nicht einmal eine Konkurrenzofferte erstellen lassen.
- 749) Vgl. z.B. Schweingruber, 26. Januar 1995, der auch den umgekehrten Fall betont: Spielt die Kapazitätsauslastung "keine Rolle oder wird diese durch das Gegengeschäft nicht unterstützt, so wird damit aufgehört."
- 750) Vgl. Ammer (1962) S. 120
In most well-managed companies, purchasing is free to break off reciprocal relationships when the customer turns out to be a poor supplier.
- 751) Arnolds / Heege / Tussing (1990) S. 309ff weisen darauf hin, dass gerade die "creep costs" bzw. "hidden costs" äusserst schwierig zu beziffern sind. Hierzu zählen sie, dass für Gegengeschäfte nicht die geeignetsten Anbieter ausgewählt würden, dass sich bei Bekanntwerden von Gegengeschäften auch die anderen Lieferanten nicht mehr richtig anstrengen würden, dass sich die Beschaffungsabteilung nicht mehr richtig Mühe gibt, dass zuviele Lieferanten berücksichtigt würden und dass Eigen- vs. Fremdfertigungs-Entscheide falsch gefällt würden.
- 752) Bosshard, 28. Januar 1995.
- 753) Rudin, 26. Januar 1995.
- 754) Schweingruber, 26. Januar 1995.
- 755) In der Literatur herrscht eine unbestimmte bis eher negative Beurteilung vor. Vgl. z.B. Ammer (1962) S. 122, der schreibt: "*I believe that reciprocity raises most companies' purchasing costs.*"
Vgl. auch Moyer (1970) S. 54
A careful analysis of a reciprocity program's benefits and costs (in higher than necessary supply prices) might reveal that reciprocity does not contribute to profits, but reduces them.
- 756) Vgl. z.B. Wartmann, 31. Januar 1995: "Gegengeschäfte lohnen nicht! Es sind undankbare Geschäfte, straight business ist mir da viel lieber." Vgl. auch Hirsch, 1. Februar 1995.

deutigem Zuspruch¹⁾ gegenüber. Sicher spielt dabei eine Rolle, ob man mit Gegengeschäften (als junge aufstrebende Firma) in neue Märkte vordringen will, oder ob das Gegengeschäft aus einer Schwäche heraus entstanden ist.¹⁾

Eine weitere Möglichkeit, weshalb Gegengeschäftspraktiken aufgegeben werden, ist die zunehmende Grösse einer Unternehmung.¹⁾ Wenn der Verkauf nicht mehr Chef-Sache ist und die Bedeutung der Unternehmung auf dem Gesamtmarkt zunimmt, so treten andere Praktiken zum Ausspielen der Marktmacht an die Stelle von Gegengeschäften.

Gegengeschäfte sind "immer langfristig angelegt".¹⁾ Die Absicht ist, den Kunden langfristig zu gewinnen. Trotzdem scheinen die einmaligen Gegengeschäfte an der Tagesordnung zu sein.¹⁾ Entgegen ihrem Bestreben, mehrfache und langfristige Gegengeschäfte in die Wege zu leiten, welche als befriedigender empfunden werden,¹⁾ blieb es meist beim einmaligen Gegengeschäft. Grund hierfür ist wohl das oben angesprochene 'Vertiefen, jedoch nicht Begründen' von Geschäftsbeziehungen durch Gegengeschäfte.¹⁾ Gegengeschäfte sind, wie 'normale' Geschäfte auch, "pflegebedürftig".¹⁾ Die beabsichtigte Langfristigkeit stellt sich nicht von selbst ein. Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass bei grösseren Firmen auch von höherer Stelle ein Gegengeschäft unterbunden werden kann. Dieser Aspekt ist für die vorliegende Arbeit jedoch irrelevant.¹⁾

Abschliessend zur Betrachtung der 'Objekt-Ebene' von Gegengeschäften kann festgehalten werden, dass in frappanter Nähe zu Wittgenstein 'Weltbild', 'Lebensform' und 'Situation' dem völlig offenen und unterschiedlich gebrauchten Gegengeschäfts-Begriff seine eigentliche Bedeutung geben. Die 'Regeln' für Gegengeschäfte zeichnen sich ebenso durch grösste Offenheit aus. Sie sind nicht vollständig eruierbar und werden im konkret gespielten Spiel selbst

-
- 757) Vgl. Harzenmoser, 31. Januar 1995, Tschopp, 2. Februar 1995 und Schweingruber, 26. Januar 1995: "Gegengeschäfte haben sich für mich eindeutig gelohnt und ich gedenke ihren Anteil am Umsatz (derzeit knapp 5%) zu steigern."
- 758) Der Fall, dass sich Gegengeschäfte kontraproduktiv auswirken, ist für internationales Countertrading längst bekannt. Vgl. Stankovsky (1986) S. 162, der schreibt: "Durch die Gegengeschäfte werden die Exportschwächen - in bezug auf die ausgeführten Produkte, die Fähigkeiten der Exporteure, die Wirtschaftspolitik usw. - zementiert, die notwendigen Anpassungen verzögert."
- 759) Vgl. Bieber (1989) S. 74
Erst mit einer Ausdehnung des relevanten Marktes ist dann anzunehmen, dass es Klein- und Mittelbetrieben immer schwieriger wird, Gegengeschäfte zu initiieren bzw. durchzuführen, da ihre Bedeutung auf dem Gesamtmarkt mit zunehmender Ausdehnung des Marktes abnimmt.
- 760) Trösch, 8. Februar 1995.
- 761) Vgl. z.B. Schweingruber, 26. Januar 1995 und Bosshard, 28. Januar 1995.
- 762) Vgl. z.B. Bosshard, 28. Januar 1995
Die kontinuierlichen Gegengeschäfte wären mir lieber. Sie geben ein gutes Gefühl des 'wir haben's letztes Mal recht gemacht'.
Vgl. auch Tschopp, 2. Februar 1995
Gerade letztthin kriegte ich einen neuen Auftrag, wo ich den ersten Auftrag innerhalb eines Gegengeschäftes machen durfte. Die waren mit der geleisteten Arbeit zufrieden und deswegen geht es nun weiter - das freut mich.
- 763) Vgl. Weigelt, 9. Februar 1995, abgedruckt in Kapitel 3.2.2.2. Oft wird deswegen ein anderer Weg (z.B. Beteiligungen) zur Kundenanbindung beschritten. (Vgl. z.B. Tschopp, 2. Februar 1995).
- 764) Weigelt, 9. Februar 1995.
- 765) Moyer (1970) S. 51ff sieht die Gegengeschäftsproblematik in engem Zusammenhang mit US amerikanischen Antitrust-Gesetzen (insbesondere Sherman-Act Paragraph 7), weist aber darauf hin, dass diese bisher nur im weiteren Zusammenhang von Mergers und Acquisitions und Gegengeschäften angewendet wurden.

je nach Gutdünken der 'Spieler' festgelegt. Insbesondere die Fragen nach der Beeinflussung der Regeln und nach dem 'Witz' bzw. nach dem Abbruch von Gegengeschäften brachten interessante Einsichten, welche die Fruchtbarkeit der hier in Anlehnung an Wittgenstein entwickelten Methode belegen.

3.3. Die Sprachspiel-Betrachtung 'Gegengeschäft'

Im letzten Kapitel wurde in Analogie zu Wittgensteins an Spielen orientierter Betrachtung unseres Wissens und Sprechens die Problematik der Gegengeschäfte ebenso als Spiel betrachtet. Wie sich gezeigt hat, konnten dabei interessante Einsichten gewonnen werden. Und es deutet vieles darauf hin, dass eine solche Betrachtungsart für Marketing-Fragestellungen (evtl. für die Analyse von betriebswirtschaftlichen und besonders Marketing-Prozessen überhaupt) gewinnbringend eingesetzt werden kann. Fragen wie 'Was ist das gespielte Spiel' und 'Was ändert sich bei Abänderung einer Regel für das gesamte Spiel' sind sicherlich für einen weiten Bereich von Fragestellungen von Relevanz.

Ganz am Anfang dieser Untersuchung stand die Vermutung, dass sich mittels Rückgriff auf Wittgenstein eine Herangehensweise an Marketing-Probleme (auf der Objekt-Ebene) im Sinne eines neuen Paradigmas etablieren lasse. Jedoch zeigte sich im Verlaufe der Untersuchung, dass Wittgenstein hierzu zwar Anregungen geben kann, er jedoch für eine direkte Applikation auf der Objekt-Ebene nicht in Anspruch genommen werden kann. Wittgensteins Werk ist klassische Transzendentalphilosophie. Es dreht sich konstant um die Fragen der Meta-Ebene wie 'Was kann ich wissen', 'Wovon und wie kann ich sprechen', 'Wie konstituiert sich unser Wissen; wie ist es beschaffen'.

Das 'Sprachspiel der Unternehmung' kann deswegen nicht die Marketing- bzw. Gegengeschäfts-Problematik zum Objekt haben, sondern unser Marketing-Wissen bzw. unser Wissen von Gegengeschäften. Die Untersuchung bewegt sich auf einer - nicht minder interessanten - Meta-Ebene. Wohl ist es nicht das erste Mal, dass Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung weiterentwickelt wird. Schon früher wurde auf äusserst interessante Anwendungen im Bereich der Ästhetik verwiesen.¹⁾ Auch die Fruchtbarmachung von Wittgensteins Ansatz für die der Betriebswirtschaftslehre benachbarte Soziologie durch Winch ist bekannt.¹⁾ Desgleichen ist auch Lyotards Untersuchung zum Wissen in der postmodernen Gesellschaft stark an Wittgenstein angelehnt.¹⁾ Eine Anwendung im Bereich des betriebswirtschaftlichen bzw. des Marketing-Wissens hat jedoch noch nie stattgefunden und bringt interessante Einsichten.

Kuhn versteht unter 'Paradigmen' "allgemein anerkannte wissenschaftliche Leistungen, die für eine gewisse Zeit einer Gemeinschaft von Fachleuten massgebende Probleme und Lösungen liefern."¹⁾ Beide herrschenden Paradigmen der Betriebswirtschaftslehre gehen in ihrer Methodologie von einer (vom Betrachter losgelöst existierenden) objektiv zu erfassenden Realität bzw. Wirklichkeit aus. Davon ausgehend können die methodologischen Fragen wie folgt formuliert werden:

766) Vgl. die Herangehensweise bei Zimmermann (1980) S. 191
Zusammengefasst ergeben sich für eine sprachanalytisch fundierte Hermeneutik des ästhetischen Diskurses drei wesentliche Fragestellungen: 1) Wie wird ästhetische Erfahrung sprachlich artikuliert und differenziert? 2) Wie wird im ästhetischen Diskurs argumentiert und wie gelangt man hier zu einem Konsens? 3) Wie verhält sich der ästhetische Diskurs zu anderen Arten des Diskurses, insbesondere zum moralischen und zum wissenschaftlichen Diskurs?

767) Vgl. z.B. wie Winch "den Implikationen der Begriffe, die wir gebrauchen" in der Soziologie nachgehen will (Winch (1974) S. 28).

768) Vgl. Lyotard (1986).

769) Kuhn (1976) S. 10.

Ulrich (1970) S. 80f

- Wie können wir die Wirklichkeit beobachten? (Methodik der empirischen Forschung)
- Wie können wir die Wirklichkeit bezeichnen und beschreiben? (Methodik der beschreibenden Analyse)
- Wie können wir die Wirklichkeit erklären und voraussagen? (Methodik der Theorienbildung)
- Wie können wir Menschen zur Gestaltung der Wirklichkeit instruieren? (Methodik der Lehre)

Eine solche Sicht des 'hier Betrachter - da Wirklichkeit' kann mit Rückgriff auf Wittgenstein nicht aufrechterhalten bleiben. Wirklichkeit ist immer rezipierend gestaltete Wirklichkeit. Unsere Begriffe sind jeweils von spezifischen Umständen geprägt. Unsere 'Gesetze' der Wahrnehmung und des Wissens sind offen für Änderungen. Die nun folgende Besprechung unseres Gegengeschäfts-Wissens geht davon aus, dass dieses Wissen in seiner (an klassischen Kriterien gemessenen) 'Unwissenschaftlichkeit' sehr wohl ein Teil der betriebswirtschaftlichen Realität darstellt, welche die Betriebswirtschaftslehre als gegeben hinzunehmen und zu untersuchen hat. Es geht nicht an, dass die Betriebswirtschaftslehre oder das Marketing täglich vollzogene Praktiken aus ihrem Untersuchungsfeld ausschliesst. Um die Wirklichkeit zu 'erklären und voraussagen' zu können, muss auch eine Wirklichkeit bezeichnet und beschrieben werden, welche sich nicht nach den Kriterien der Wohldefiniertheit und der strikten Regelhaftigkeit richtet.

Bevor nun mittels Wittgenstein ein (zugegebenermassen äusserst spezieller) Teil des Marketings von schweizerischen Klein- und Mittelbetrieben untersucht wird, sei noch darauf hingewiesen, dass die Skrupel an der klassischen Herangehensweise nicht begründbar sind. Überlegungen geschehen immer innerhalb eines Sprachspiels. Überlegungen zur Tauglichkeit eines Sprachspiels sind Überlegungen innerhalb des Sprachspiels:

BPP II-632, Bd. 7, S. 326 / Z 391, Bd. 8, S. 363

Ich will eigentlich sagen, dass die gedanklichen Skrupel im Instinkt anfangen (ihre Wurzeln haben). Oder auch so: Das Sprachspiel hat seinen Ursprung nicht in der Überlegung. Die Überlegung ist Teil des Sprachspiels. Und der Begriff ist daher im Sprachspiel zu Hause.

Wir leben in einer 'postmodernen' Welt. Es geht heute nicht mehr darum, die eine Sichtweise gegen die andere als die wahre oder bessere auszuspielen, sondern vielmehr durch den Aufbau einer zusätzlichen Perspektive ein Mehr an Wissen und an Einsicht zu erreichen. Wahrheit und Falschheit machen immer nur innerhalb eines Systems Sinn. Ein anderes System lässt sich damit nicht aburteilen; was als richtig und falsch angesehen wird, ist durch das eigene System determiniert.¹⁾ Und aus diesem Grund ist das Ziel der nun folgenden Beschreibung unseres Gegengeschäfts-Wissens erreicht, wenn es damit gelingt, diese unwissenschaftliche Form unseres Marketing-Wissens als berechtigt und wissenschaftlich interessant darzustellen.

Die nun folgende Diskussion der 'sechs Fragen' basiert auf den Aussagen, welche im Kapitel 3.2 zum 'Objekt' Gegengeschäft aufgeführt sind.

3.3.1. Die Frage nach Weltbild und Lebensform

Wie sich schon bei der relativ kleinen Gruppe von befragten Unternehmern feststellen liess, existieren grösste Unterschiede in Art und Umfang des Gegengeschäftswissens. Diese Unterschiede hängen mitunter mit dem 'Weltbild' und der 'Lebensform' der Befragten zusammen.

Ins Weltbild spielen insbesondere Fragen der Moral hinein. Hier konnte eindeutig festgestellt werden, dass die Wertung von Gegengeschäften im positiven wie im negativen Sinne mit dem dahinterstehenden 'wirtschaftsethischen' Weltbild zusammenhängt. Es sind übergeordnete 'Spielregeln', welche die grundsätzliche Beschäftigung mit dem 'Zu tun und zu lassen' von

770) Vgl. Morawetz (1981), S. 60

The concepts one uses to describe alien ways of thinking are one's own concepts; one's attitude toward the truth and falsity of the beliefs of others is determined by one's own criteria for what is true.

Gegengeschäften prägen. Und daraus abgeleitet wird auch das Wissen um Gegengeschäfte geprägt.

Definiert man Weltbild als den 'geistigen Überbau', so stellt die Lebensform das 'lebensweltliche' Pendant dazu dar. Klar konnte festgestellt werden, dass das Wissen um Gegengeschäfte und insbesondere ihre Einschätzung von den pragmatischen Erfahrungen abhängen, welche damit gemacht wurden. Wer aufgrund schlechter Erfahrungen keine Gegengeschäfte mehr tätigt, der konnte und wollte dazu auch nicht Stellung nehmen.⁷¹⁾ Auch stellte das Umfeld wie z.B. die 'Vereinswelt' einen Anreiz dar, sich mit Gegengeschäften zu beschäftigen.

3.3.2. Die Frage nach der Situation

Das Wissen über Gegengeschäfte ändert sich auch je nach Situation, in welcher der befragte Unternehmer sich befindet. Ganz klar konnte festgestellt werden, dass das Wissen mit entweder dem Zwang oder dem Hang zu Gegengeschäften einherging. Wer oft Gegengeschäfte durchführen muss oder will, der weiss darüber auch mehr als derjenige, bei welchem Gegengeschäfte ohne Einfluss auf den Geschäftsalltag sind.

Hierbei spielen aufgrund der Interview-Aussagen besonders drei Faktoren eine Rolle:

Alter: Ganz junge Firmen bzw. deren Unternehmer sind eher für Gegengeschäfte empfänglich. Dies hängt damit zusammen, dass diese Firmen am meisten auf Expansion setzen. Allerdings fehlt ihnen oft die Erfahrung, um ihr Gegengeschäfts-Wissen gezielt einzusetzen. Eine diffuse 'moralische Verpflichtung' sowie ein geradezu blinder Drang nach Mehrumsatz können eine gefährliche Mischung aus fehlendem Gegengeschäfts-Wissen und umso grösserem Willen zu Gegengeschäften ergeben.

Konjunktur: Je nach Bedarf wird das (immer instrumentelle) Gegengeschäfts-Wissen erworben und verfeinert. In Zeiten schlechter Konjunktur sind die Kapazitäten weniger ausgelastet, und die Unternehmer interessieren sich mehr für Gegengeschäfte. Während bei voll ausgelasteten Kapazitäten Gegengeschäfte, da komplizierter bzw. 'pflegebedürftig', eher mit negativen Vorzeichen bedacht und ausser acht gelassen werden, stellt sich bei unausgelasteten Kapazitäten ein zunehmendes Interesse und damit einhergehend eine Verfeinerung des Wissens ein.

Branche: Gegengeschäfte - zumindest die auch formal so gekennzeichneten, d.h. auf einer expliziten Abmachung beruhenden - sind bei schweizerischen Klein- und Mittelbetrieben zumeist in der Bauhaupt- und Bauneben-Branche 'zu Hause'. Des Weiteren findet man sie stark auch bei anderen Branchen des Investitionsgüter-Bereichs. In den Interviews wurde betont, dass in diesen Branchen auch mehr Gegengeschäfts-Wissen als in anderen vorhanden ist. (Allerdings konnte keine direkte Abhängigkeit zwischen Branche und positiver Einschätzung von Gegengeschäften festgestellt werden).

Weltbild, Lebensform und spezifische Situation haben also grossen Einfluss auf die Durchführung von Gegengeschäften und diese wiederum hat grossen Einfluss auf das Wissen um Gegengeschäfte. Dies stellt allerdings keine revolutionäre Einsicht dar, sondern war zu erwarten. Wie steht es nun mit den Begriffen, den Regeln, dem Witz?

3.3.3. Die Frage nach den 'Begriffen'

Gerade bezüglich des Gegengeschäfts-Begriffs konnte die Wittgensteinsche Sichtweise am meisten bestätigt werden. Das Gegengeschäft gibt es weder real noch als Begriff. Es herrschte eine grösstmögliche Offenheit und Diffusheit des Gegengeschäfts-Begriffs vor.

771) Vgl. z.B. Gerber, 3. Februar 1995.

Bei keinem der Interview-Partner konnten Zweifel an der Richtigkeit bzw. Allgemeingültigkeit seines Gegengeschäfts-Begriffs festgestellt werden. Die wenigsten wollten sich vor der Besprechung der einzelnen Interview-Fragen zuerst über den Gegengeschäfts-Begriff unterhalten. Und es schien auch überhaupt nicht zu stören, dass ihr Gegengeschäfts-Begriff eventuell mit einem anderen Gegengeschäfts-Begriff kollidieren könnte. Beinahe hörte man bei der Diskussion des Begriffes ein Wittgensteinsches 'so verwende ich dieses Wort nun halt einmal'. Die Offenheit des Begriffes wurde in keinem Fall bemängelt bzw. stillschweigend akzeptiert, weil die Interview-Partner für sich eine durchaus präzise Vorstellung von Gegengeschäften hatten und in der Kommunikationssituation des Interviews vorerst gar kein Konkretisierungsbedarf bestand. Offensichtlich gewinnt der Gegengeschäftsbegriff erst im tatsächlichen Gebrauch, bei der konkreten Vereinbarung eines je einzelnen konkreten Gegengeschäftes seine Bestimmtheit. Immer wieder wurde aufgezeigt: 'Alles ist möglich'. Und die effektiv gelebte 'Wirklichkeit' ist immer je einzeln und konkret.

Das Aufzeigen der Offenheit des Begriffes und seiner verschiedenen Dimensionen kann sicherlich als ein erster Vorteil der hier entwickelten Methode betrachtet werden. Die Vermutung liegt nahe, dass wer mehr Dimensionen des Gegengeschäfts-Begriffs beachtet, der vereinbart auch die besseren Gegengeschäfte. Die für Gegengeschäfte wichtige 'Phantasie' erhält hier eine Heuristik als Hilfsmittel.

3.3.4. Die Frage nach den 'Regeln'

Analog der Offenheit der Gegengeschäftspraxis für die verschiedensten Spielformen ist auch das Wissen von Gegengeschäften offen. Die Motive des Gegengeschäfts-Wissens sind verschiedenartig. Auch wird es kaum rational begründet. Zwar gab es in den Interviews die Tendenz, das Gegengeschäfts-Wissen nach individuellen Nutzen-Überlegungen rational zu strukturieren. Es wurde mit "Plausibilitäten"¹⁾ gearbeitet. Oft konnte jedoch der Umgang mit Gegengeschäfts-Forderungen auch im Bereich des 'Bauches' geortet werden. Aussagen wie 'riecht man kommen' o.ä. lassen auf einen eher 'instinktiven' Umgang mit der Gegengeschäfts-Problematik schliessen.

Die Frage nach den Regeln des Gegengeschäfts-Wissens brachte bei der hier vorliegenden Untersuchung wenig konkrete Resultate. Möglicherweise lag dies an der Auswahl der Interview-Partner. Eine solche Diskussion auf der Meta-Ebene ist sehr schwierig zu führen. Die Interview-Partner konnten hierzu kaum Auskunft geben, da sie darüber keine Vorstellung hatten. Es kann also nur ein negatives Ergebnis aufgezeigt werden: Ein "systematisiertes" Gegengeschäfts-Wissen nach klaren und angebbaren Regeln gibt es nicht.¹⁾

3.3.5. Die Frage nach der 'Abrichtung'

Der wohl grösste Unterschied zu einer klassischen an der akademischen Wissensvermittlung orientierten Herangehensweise bildet die durch die hier entwickelte Methode aufgeworfene Frage nach der 'Abrichtung', dem Lernen von Gegengeschäften. Hier konnten sicherlich die interessantesten Ergebnisse zu dieser Untersuchung der Meta-Ebene erzielt werden. Im internationalen Bereich hat es sich eingespielt, dass zur Abwicklung von Bartergeschäften Spezialisten beigezogen werden.¹⁾ Davon ist im lokalen bis regionalen Bereich nichts zu merken. Kein Unternehmer käme auf die Idee, Gegengeschäfte spezialisiert betreuen zu lassen. Vielmehr steht das Vertrauen in den eigenen unternehmerischen Verstand und den Umgang mit der allgemein menschlichen Fragestellung des Vertrauens im Vordergrund.

772) Pleitner, 3. Februar 1995.

773) Pleitner, 3. Februar 1995.

774) Vgl. Arbose (1978) S. 19.

Das Gegengeschäfts-Wissen ist ein 'Geheim-Wissen'. Es wird, besonders wenn es mit illegalen Praktiken einhergeht, nicht offen kommuniziert, sondern nur im persönlichen Verkehr und Gespräch weitergegeben.

In den Interviews kamen grundsätzlich zwei 'Abrichtungs-Formen' zu Gegengeschäften zutage: Im Vordergrund stand das 'Training on the job', die "reine Praxis-Erfahrung",¹⁾ welche zumeist aufgrund einer speziellen Situation einsetzt.¹⁾ Das Gegengeschäfts-Wissen bildet sich dann "in einem (z.T. recht kostspieligen) 'Trial and Error - Prozess' aus."¹⁾ "Das kann man nur so lernen."¹⁾ "Da muss jeder seine eigenen Erfahrungen machen."¹⁾

Als zweite 'Abrichtungs-Form' wurde die Weitergabe des Wissens im engen persönlichen Verkehr festgestellt; im engsten Familienkreis, "vom Vater auf den Sohn",¹⁾ von Bruder zu Bruder¹⁾ und im engsten Freundeskreis von Kollege zu Kollege.¹⁾

3.3.6. Die Frage nach dem 'Witz'?

Gegengeschäfts-Wissens ist, wie jedes betriebswirtschaftliche Wissen, grundsätzlich instrumentell. Es dient dazu, die oben angegebenen Gründe für Gegengeschäfte, d.h. deren Zweck zu erreichen. Gelingt dies nicht, wird das Wissen infrage gestellt, verliert seinen 'Witz'. Werden Gegengeschäfte erfolgreich abgeschlossen, so wird auch das Gegengeschäfts-Wissen weiter "umgesetzt und verfeinert".¹⁾ Werden mit Gegengeschäften schlechte Erfahrungen gemacht, so werden keine Gegengeschäfte mehr getätigt. In einem Interview konnte deswegen der Interviewte nach eigener Ansicht auch über Gegengeschäfte keine Auskunft geben.¹⁾

Gegengeschäfts-Wissen ist also 'instrumentelles' betriebswirtschaftliches Wissen. Das stellt eine erste Kategorisierung dar. Eine zweite Kategorisierung, einen zweiten 'Witz' des Gegengeschäfts-Wissens bildet die Tatsache, dass es ein 'Geheimwissen' ist. Die Kommunikations-Situation, in welcher Gegengeschäfts-Wissen 'zur Sprache' kommt, ist eine äusserst spezielle: Es wird nur im engsten Kreis über Gegengeschäfte gesprochen. Eine Standardisierung, wissenschaftliche Durch-Strukturierung gibt es nicht.

775) Weigelt, 9. Februar 1995.

776) Vgl. z.B. Harzenmoser, 31. Januar 1995
Anfangen hat das mit unserem eigenen Geschäftshaus. Da waren wir unseren vorhergehenden Auftraggebern gegenüber moralisch verpflichtet. Damit haben wir angefangen und nun unsere Erfahrung kontinuierlich ausgeweitet.

777) Rudin, 26. Januar 1995. Vgl. auch Wartmann, 31. Januar 1995 und Schweingruber, 26. Januar 1995.

778) Hirsch, 1. Februar 1995.

779) Tschopp, 2. Februar 1995.

780) Rudin, 26. Januar 1995.

781) Bosshard, 28. Januar 1995.

782) Vgl. Schweingruber, 26. Januar 1995: "Mein Gegengeschäfts-Wissen habe ich von Kollegen aus anderen Branchen, hauptsächlich der Automobil-Branche." Vgl. auch Rudin, 26. Januar 1995, Bosshard, 28. Januar 1995 und Tschopp, 2. Februar 1995.

783) Schweingruber, 26. Januar 1995.

784) Vgl. Gerber, 3. Februar 1995.

In diesem Teil zur Meta-Ebene 'Gegengeschäfts-Wissen' konnte aufgezeigt werden, wie sich dieses durch die auf Wittgenstein basierenden sechs Fragen in seiner Komplexität und Vielschichtigkeit gut darstellen lässt. Es konnten viele 'Differences' herausgearbeitet werden, welche es im Umgang mit Gegengeschäfts-Wissen grundsätzlich zu beachten gilt. Klar konnte herausgearbeitet werden, wie dieses 'unwissenschaftliche Geheim-Wissen' trotz seiner Unstrukturiertheit und Offenheit in der täglichen Anwendung zum Tragen kommt. Nun sollen am konkreten 'Fallbeispiel WIR' 'Differences' zwischen allgemeinem Gegengeschäfts-Wissen und WIR-Wissen aufgezeigt werden, um einen vertieften Einblick in die hier entwickelte Methode zu ermöglichen.

3.4. Die Anwendung: Fallbeispiel 'WIR'

Bisher wurde in Analogie zu Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung das Wirtschafts-Spiel 'Gegengeschäft' auf der Objekt-Ebene dargestellt sowie unser Wissen von Gegengeschäften auf der Meta-Ebene untersucht. Jetzt geht es darum, die ursprüngliche Absicht des 'I'll teach you differences' im Fallbeispiel 'WIR' aufzuzeigen.

Spricht man mit Unternehmern über Gegengeschäfte, so wird fast automatisch auch über 'WIR-Geld' gesprochen. An diesem Fallbeispiel über die WIR-Genossenschaft und das von ihr in Umlauf gebrachte Geld soll nun aufgezeigt werden, inwiefern sich interessante Parallelen und Unterschiede zwischen 'normalen' Gegengeschäften und WIR-Geschäften durch die Sprachspiel-Betrachtung ergeben.

3.4.1. Das Wirtschaftsspiel WIR

Der Begriff 'WIR' bzw. 'WIR-Geld' ist, da dahinter ein physisch manifestiertes Objekt - das 'WIR-Geld' bzw. die Statuten der WIR-Genossenschaft - steht, relativ scharf abgegrenzt. Dies ist ein grösserer Unterschied zum Begriff 'Gegengeschäft', welcher sich gerade durch Offenheit und vielfältigsten Gebrauch auszeichnete.

1934 wurde in Zürich die 'WIR Wirtschaftsring Genossenschaft' gegründet.¹⁾ Der Zielsetzungsartikel dieser Genossenschaft lautet wie folgt:

Meierhofer (1984) S. 7

Die WIR-Genossenschaft ist eine Selbsthilfe-Organisation von Handels-, Gewerbe- und Dienstleistungsbetrieben. Sie bezweckt, die angeschlossenen Teilnehmer zu fördern, ihre Kaufkraft durch das WIR-System einander dienstbar zu machen und in den eigenen Reihen zu halten, um damit den Teilnehmern zusätzlichen Umsatz zu verschaffen.

Wie andere in den dreissiger Jahren gegründete bargeldlose Verrechnungssysteme basierte der Wirtschaftsring auf den Ideen der Tauschsozialisten und der Freigeld-Bewegung, welche die Verzinsung von Kapital ablehnt.¹⁾ Während die anderen Tauschringe¹⁾ nur kurze Zeit überlebten,¹⁾ hält sich der WIR bis heute und profitiert von einer in den sechziger Jahren zuerst

785) Vgl. Meierhofer (1984) S. 7. 1948 wurde der Geschäftssitz nach Basel verlegt.

786) Vgl. Köstler (1991) S. 58. Vgl. auch Kruthaup (1985) S. 13, der darauf hinweist, dass nach dieser Ideologie Kredite nur zur "ausschliesslichen Verwendung für produktive Zwecke" gewährt wurden. "Eine Kreditgewährung für Konsum-, Spekulations- oder Handelszwecke fand nicht statt."

787) Vgl. Köstler (1991) S. 5, der verschiedene Ausgleichskassen, Arbeitsgemeinschaften, Tausch- und Verrechnungsgesellschaften auführt.

788) Vgl. Stutz (1984) S. 15.

in Amerika¹⁾ festgestellten Entwicklung der modernen Barter Clubs. Diese Barter-Clubs, welche sich insbesondere in ihrer Elektronisierung, d.h. in der computermässigen Aufbereitung der Informationen und deren Verarbeitung bzw. Verrechnung, von den Verrechnungssystemen der dreissiger Jahre unterscheiden, gewinnen in den USA¹⁾ und auch in Deutschland¹⁾ oder Frankreich¹⁾ zunehmend an Bedeutung.¹⁾

Ein moderner Barter-Club zeichnet sich wie folgt aus:

- Der Zweck ist die "Geschäftsanhahnung und Umsatzförderung¹⁾ zwischen einer Vielzahl angeschlossener Unternehmen innerhalb eines nationalen Wirkungsbereichs".¹⁾
- Hierzu wird ein zusätzliches Geld ('WIR-Geld', 'Trade-Dollar',¹⁾ oder ganz einfach 'Verrechnungseinheit') geschaffen. Dieses Geld wird auf Konten gehalten, welche am Sitz der Gesellschaft geführt werden.
- Durch das Barter-System können bargeldlose Kredite gewährt und die aus den Umsätzen zwischen den Unternehmen entstehenden nominalen Forderungen und Verbindlichkeiten miteinander verrechnet werden.¹⁾ Ein Barter-Club stellt sozusagen einen "organisierten Markt für Lieferantenkredite" dar.¹⁾ Durch den "multilateralen Leistungsaustausch"¹⁾ wird

789) Vgl. zu den amerikanischen Barter-Clubs insbesondere Anonym (1984) S. 48: "Die International Association of Trade Exchanges IATE, der Dachverband der rund 350 US-Barterfirmen, schätzt, dass ihre Mitgliedsfirmen Waren und Dienstleistungen im Wert von rund 20 Milliarden Dollar pro Jahr vermitteln."

790) Vgl. Healy (1990) S. 183
The practice of trading goods has begun spreading into domestic for business transactions only relatively recently. But it has caught on fast. This year, an estimated 150'000 American companies will barter goods and services, with forecasts of total turnover ranging as high as \$100bn (about 2-3 % of gross domestic product).

791) Köstler (1991) S. 90.

792) Vgl. Saget (1989).

793) Vgl. Hinterhuber (1992) S. 82.

794) Von Godschalk wird dieses Ziel der Geschäfts-Anbahnung und Umsatzförderung noch weiter ausdifferenziert: Godschalk (1986) S. 45

- Barter als *Marketing- und Franchise-Konzept*: Die Teilnahme am Barter Club erschliesst neue Absatzmärkte und ermöglicht einen zusätzlichen Umsatz, der sonst nicht erreicht worden wäre. Die Barter-Zentrale fungiert dabei als Vertriebsinstrument (Franchising).
- Barter als *Verrechnungssystem innerhalb neuer sozio-ökonomischer Strukturen* (dezentrale Netzwerkbildung) z.B. innerhalb der sogenannten Alternativ-Szene.
- Barter als Genossenschaft oder *Selbsthilfe-Projekt* eines bestimmten Marktsegmentes (z.B. Mittelstand).
- Barter als Form der *Schattenwirtschaft* (Steuerumgehung, Barter-Dienstleistungen als Schwarzarbeit; Verkauf zu fiktiven Preisen usw.). Dieses Motiv spielt [... LR] nur in den USA eine gewisse Rolle. Die Barter-Transaktionen in West-Europa unterliegen den gleichen Steuergesetzen wie die monetären Transfers.
- Barter als *Geldreformprojekt* bzw. als "Freigeld"-Experiment auf Basis des Giralgeldes.

795) Köstler (1991) S. 14.

796) Healy (1990) S. 184.

797) Kredite werden im WIR wie folgt behandelt: Meierhofer (1984) S. 9
Bei den WIR-Krediten können die Zinszahlungen vollständig, die Rückzahlungen je nach Kreditart zu 90 % oder 100 % mit WIR-Geld vorgenommen werden. Die auf WIR-Einnahmen erhobene Umsatzprovision und die Kontotaxe ist in den meisten Fällen in Währung zu entrichten. Lediglich Genossenschafter haben die Möglichkeit, mit WIR-Guthaben zu bezahlen.

798) Godschalk (1986) S. 48.

mittels Kredit in Verrechnungseinheiten der Lieferantenkredit durch den ganzen Teilnehmer-Ring gewährt. "Das wesentliche Kennzeichen dieser Buchkredite sind die niedrigen Zinskosten, die sich lediglich aus Bearbeitungsgebühren und Kreditversicherungsprämien zusammensetzen und in der Regel 2 % des in Anspruch genommenen Kreditbetrages nicht übersteigen."¹⁾

- Gegenüber den klassischen Verrechnungssystemen zeichnet sich ein moderner Barter-Club durch ein potentes Computersystem aus, welches "beschaffungs- und absatzmarktrelevante Informationen vermitteln" kann.¹⁾

Die 'WIR-Wirtschaftsring Genossenschaft' unterscheidet sich von einem Barter-Club amerikanischer Prägung sicherlich durch die noch eher rückständige Computerisierung.¹⁾ Daran wird aber gearbeitet. (Z.B. wird ab Mitte 1995 eine Videotext-Abfrage möglich sein).¹⁾ Dies ist auch notwendig, steht doch bei ausländischen Barter-Clubs der Informationsaspekt zunehmend im Vordergrund. "Modernste Technik war die Voraussetzung für die neue Blüte des Tauschhandels".¹⁾ Der Informations-Aspekt macht denn auch die Neuerung gegenüber den alten und zum Untergang verurteilten Formen der Verrechnungswirtschaft aus: In der "Verbundleistung" aus Information und Kapital wird die Information als 'Köder' benutzt. Z.B. ermöglicht die 'Barter Clearing & Information GmbH' in München ihren "Teilnehmern eine isolierte Inanspruchnahme der Informationsdienstleistungen, ohne gleichzeitig die Zahlungsverkehrsleistungen in Anspruch nehmen zu müssen",¹⁾ wobei dies meist als Einstieg dient. Die Finanzdienstleistungen werden dann 'nachgeschoben'.

Umsatzwachstum und -verteilung der WIR-Genossenschaft der letzten Jahre lassen sich sehen. Die Umsätze entwickelten sich wie folgt:¹⁾

WIR-Umsätze in Fr. Mio. und Teilnehmer-Konti in 1'000

Jahr	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Umsatz	673	826	1'065	1'329	1'553	1'788	2'047	2'404	2'521	2'509
Konti	34.3	38.0	42.2	46.9	51.3	56.3	63.0	70.5	76.6	79.8

Desgleichen verteilt sich der Umsatz wie folgt:¹⁾

799) Weiler (1993) S. 3.

800) Hinterhuber (1992) S. 82, vgl. auch Köstler (1991) S. 48.

801) Köstler (1991) S. 14.

802) Vgl. z.B. Healey (1989) S. 116
Modern barter has almost nothing to do with the past and almost everything to do with the high-tech present.

803) Vgl. Schaub (1995) S. 14f.

804) Fröhlich (1982) S. 193.

805) Köstler (1991) S. 204f.

806) Vgl. Anonym (1992) S. 5, Anonym (1993), Anonym (1995) S. 29 und Baumgartner (1995).

807) Vgl. Köstler (1991) Abbildung 20.

WIR-Umsätze 1990 einzelner Branchen in %	
Baugewerbe	28.2
Fahrzeuge	11.4
Graphische Branche	10.2
Elektro- / Eisenwaren	6.3
Hotel / Restaurant	6.3
Textil / Schuhe	5.9
Apparate / Maschinen	5.1
Büromaterial / Werbung	4.7
Nahrungsmittel	3.9
Möbel / Teppiche	3.9
Haushaltsartikel	3.5
Farbrikation / Metallbau	2.7
Schmuck	2.4
Freizeit	2.0
Chemische Produkte / Farben	2.0
Betriebseinrichtungen	1.6

Der WIR-Umsatzanteil am Gesamtumsatz der Unternehmungen verteilt sich laut einer Umfrage des Instituts für gewerbliche Wirtschaft, St. Gallen, aus dem Jahr 1994 wie folgt:¹⁾

WIR-Umsatzanteil	% der befragten Unternehmen
Unter 5 %	77 %
Von 5 % bis 9,9 %	17 %
Von 10,0 bis 20 %	5 %
Über 20 %	1 %

Soviel zu den 'Hard-Facts' von WIR. Im folgenden soll das Wirtschafts-Spiel 'WIR' auf der Objekt-Ebene anhand der in Anlehnung an Wittgenstein entwickelten Methode auf die 'Soft-Facts' hin untersucht werden.

3.4.1.1. Wie kommen WIR-Geschäfte zustande

Nach Angaben des WIR "hebt sich der typische WIR-Teilnehmer nicht vom durchschnittlichen Unternehmer eines Klein- und Mittelbetriebes ab. Immerhin sind 60'000 Unternehmungen WIR-

808) Vgl. Anonym (1994) S. 22.

Teilnehmer, was 18 - 20 % aller Klein- und Mittelbetriebe entspricht."¹⁾ Trotzdem scheint für die restlichen 80 - 82 % der Klein- und Mittelbetriebe eine WIR-Teilnahme nicht erstrebenswert. Warum dies so ist, soll anhand des 'Umfeldes' von WIR-Teilnehmern und der Gründe für WIR aufgezeigt werden.

3.4.1.1.1. Umfeld: Weltbild / Lebensform / Situation

Weiler nennt neben anderen Gründen¹⁾ insbesondere auch den "Clubeffekt" als Nutzen für den Barter-Club-Teilnehmer:

Weiler (1993) S. 23

Die Barter-Club-Teilnehmer entwickeln ein Zusammengehörigkeitsgefühl. Sie profitieren von der entstandenen Solidarität und fördern einander. Dieser Club-Effekt wird von der Leitung des Barter-Clubs u.a. durch die Veranstaltung von Zusammenkünften gepflegt.

Dieses gemeinsame Weltbild und die gemeinsame Lebensform wurden auch in den Interviews im positiven wie im negativen Sinn erwähnt, wobei die negativen Statements deutlich überwogen. Für die WIR-Genossenschaft ist zwar klar, dass die WIR-Verrechnung als "Privileg angesehen werden" soll.¹⁾ Der Club-Effekt, die gemeinsame "WIR-Philosophie" soll zu einer "systembedingten Solidarität unter den Mitgliedern" führen: "WIR nimmt sich der Klein- und Mittelbetriebe an."¹⁾ Diese leiden heftiger unter Konjunktur-Zyklen. Und um diesen Zyklen besser zu begegnen ist WIR da. Das wirtschaftliche Moment (Umsatz-Ausweitung) steht zwar im Vordergrund. Die immaterielle Seite ist jedoch, besonders für die WIR-Genossenschaffer, auch wichtig."¹⁾ In den Unternehmer-Interviews überwogen jedoch die negativen Bemerkungen über das "WIR-Volk", welches z.B. "nicht sonderlich sympathisch"¹⁾ bzw. "ein diffuser Haufen" von Kleinst-Unternehmern sei, welche ohne USP, ohne Stärken "schräg im Netz hängen".¹⁾

Wie bei Gegengeschäften ist auch für die Bereitschaft zu WIR-Geschäften das wirtschaftliche Umfeld von entscheidender Bedeutung. Zumeist wird WIR-Geld in Phasen der Krise¹⁾ bzw. der Hochzinsen¹⁾ eingesetzt: "WIR macht eine Wellenbewegung antizyklisch zum Konjunkturverlauf. Wenn die Banken mit der Kreditvergabe restriktiv sind, so nimmt WIR zu".¹⁾

809) Traxler, 30. Januar 1995.

810) Weiler (1993) S. 21ff nennt als Nutzen für den Anbieter: Marketinginstrument (wobei der Barter-Club als Vermittler fungiert), Werbung, Kreditsicherung, Liquidität und zusätzliche Aufträge. Als Nutzen für den Leistungsempfänger nennt er Liquidität, Zinsersparnis und Erschließung neuer Bezugsquellen.

811) Truttmann (1994), vgl. auch Horny (1994) S. 19.

812) Während der WIR sich grundsätzlich nur für Klein- und Mittelbetriebe offen zeigt, haben sich in Amerika die Barter-Clubs ohne Auflagen auf diese Betriebe spezialisiert. Dies wird damit erklärt, dass junge innovative Produkte damit schnell abgesetzt bzw. am Markt durchgesetzt werden. Deswegen werden die Barter-Clubs oft durch junge Unternehmer genutzt. (Vgl. Hinterhuber (1992) S. 84). Vgl. auch Gershman (1986) S. 7: "Trade exchange was initially intended for small retail businesses".

813) Traxler, 30. Januar 1995.

814) Bosshard, 28. Januar 1995.

815) Wartmann, 31. Januar 1995.

816) Vgl. Kruthaup (1985) S. 5
Kennzeichnend ist, dass diese Gründungen [von Tauschringen, LR] zu Zeiten wirtschaftlicher Krisen erfolgten, und man den Mitgliedern auf diesem Wege eine Möglichkeit zur Krisenbewältigung versprach. Vgl. auch Tschopp, 2. Februar 1995: "WIR ist jetzt wieder aktueller wegen der Krise".

817) Vgl. Hinterhuber (1992) S. 83

Daneben ist, wie sich schon aus der obenstehenden Branchen-Verteilung ersehen liess, auch die Branche von wichtiger Bedeutung. Nur wenn man auch die Kanäle zum Weiterverrechnen des WIR-Geldes hat, kann man auch WIR-Geld annehmen. Ein Unternehmer des Bau-Nebengewerbes betonte in den Interviews: "Ich kann nur deswegen WIR problemfrei annehmen, weil ich mir innert Jahren bzw. Jahrzehnten meine Absatzkanäle aufgebaut habe."¹⁾ Auch wurde die 'falsche Branche' als Grund zur Nicht-Akzeptanz von WIR-Geld genannt.¹⁾

3.4.1.1.2. Gründe

Grundsätzlich lassen sich die vielfältigsten Gründe für die Teilnahme an einem Barter-Club bzw. Verrechnungssystem wie dem WIR geltend machen.¹⁾ In den Interviews wurden jedoch hauptsächlich drei Gründe geltend gemacht.

Gewinn-Steigerung durch Kapazitätsauslastung: Wie für alle Gegengeschäfte gilt auch für WIR-Geschäfte als Hauptgrund die Gewinn-Steigerung durch Kapazitätsauslastung. Die Umsatzförderung war ja schon im Zweck-Artikel niedergeschrieben.¹⁾ Dies wurde auch in den Interviews bestätigt. WIR-Geschäfte bewirken "Zusatzgeschäfte und die Vergrösserung der Volumina bestehender Geschäfte. Die Unternehmung, welche WIR einsetzt, bezweckt höhere Umsätze und mehr Gewinn."¹⁾ Ist dieser Hauptgrund nicht erfüllt, so wird auf die Teilnahme am WIR-Verrechnungsverkehr verzichtet.¹⁾ Oft kriegen diese WIR-Zusatzgeschäfte, sofern man auf sie angewiesen ist, einen eindeutig unfreiwilligen Beigeschmack:

Wegen der *Unabhängigkeit* des Barter-Club-Kredits von den Zins- und Konjunkturzyklen der regulären Wirtschaft ist die Differenz in Hochzinsphasen besonders gross.

- 818) Harzenmoser, 31. Januar 1995. Vgl. auch Hinterhuber (1992) S. 83.
- 819) Tschopp, 2. Februar 1995.
- 820) Vgl. z.B. Schweingruber, 26. Januar 1995: "Ich selber mache keine WIR-Geschäfte. Evtl. würde ich es tun, wenn ich in einer anderen Branche agieren würde."
- 821) Vgl. z.B. die umfassende Aufzählung des 'Barter-Fans' Gershman (1986) S. 24ff
 Finance: Improve the bottom line
 - Lower manufacturing costs by bartering production capacity [...LR]
 - Get a reasonable return for obsolete merchandise [...LR]
 - Cut costs of warehousing dead inventory [...LR]
 - Turn inventory into receivables [...LR]
 - Transform bad debts into performing assets [...LR]
 - Borrow less often as a result of increased cash flow [...LR]
 Purchasing: Increase your buying power
 - Conserve cash [...LR]
 - Use wholesale buying power [...LR]
 - Receive merchandise for resale in company stores [...LR]
 - Pay employees partly with trade dollars [...LR]
 - Provide valuable incentives [...LR]
 Marketing: Create new sales opportunities
 - Attract new business with minimal sales costs [...LR]
 - Create a unique marketing advantage [...LR]
 - Create noncompetitive channels of distribution
- 822) Vgl. Kapitel 3.4.1.
- 823) Traxler, 30. Januar 1995. Vgl. auch Rudin, 26. Januar 1995: "Ich akzeptiere WIR als Umsatzbringer".
- 824) Vgl. z.B. Schweingruber, 26. Januar 1995: "WIR würde mir keinen Mehr-Umsatz bringen. Deswegen mache ich's auch nicht."

Tschopp, 2. Februar 1995

Ich nehme WIR eigentlich nur, wenn es Voraussetzung zur Vergabe des Auftrages ist. Und dieses Zünglein an der Waage ist es meistens.

Hier liegt sicher einer der Hauptgründe für die allgemein eher negative Einschätzung des WIR-Geldes,¹⁾ dass es oft "unter Zwang" eingesetzt wird.¹⁾ Ein Unternehmer meinte deswegen: "WIR nimmt man, wenn man muss, sicher nie gerne".¹⁾

Bestände abbauen: Ist man einmal im Besitz von WIR-Geld, so möchte man dieses natürlich (und zwar möglichst schnell, da es ja keine Zinsen trägt) wieder weiterverrechnen können. Oft kam dies in den Interviews als Grund für die WIR-Teilnahme zur Sprache: Die eine Unternehmung war im Besitz von WIR-Geld, und da die zweite eine Möglichkeit sah, dieses Geld wiederum selber plazieren zu können, liess sie sich zu einer WIR-Teilnahme überreden. Deswegen gehen WIR-Anfragen (wie Anfragen für Gegengeschäfte im allgemeinen) oft von "langjährigen Kunden" aus.¹⁾

Debitoren-Sicherung: Als interessanter weiterer Grund für die WIR-Akzeptanz wurde die 'Debitoren-Sicherung' genannt:

Wartmann, 31. Januar 1995

Ich nehme WIR eigentlich nur, wenn der andere kurz vor dem Crash steht. Wenn mir einer sagt: "Bar geht's nicht mehr, doch WIR könnte ich noch bringen", dann nehme ich's an. Sonst eigentlich nicht.

Wie sich noch zeigen wird, existiert ein sehr grosser Unterschied zwischen den offiziellen WIR-Regeln und den 'gespielten' WIR-Regeln.¹⁾ Diese Debitoren-Sicherung wurde jedoch mehrfach als Grund genannt und stellt gegenüber der offiziellen Version eine eher unfein zu nennende betriebswirtschaftliche Realität dar. Sie wurde jedoch in den Interviews mehrfach genannt und ist sicherlich nicht unwichtig.¹⁾

Während im Bereich des Umfeldes, d.h. des Weltbildes, der Lebensform und der spezifischen Situation keine expliziten Unterschiede zwischen allgemeinen Gegengeschäften und WIR-Geschäften festgestellt werden konnten, gab es nun bei den Gründen für WIR-Geschäfte schon grössere Unterschiede. WIR-Geschäfte können zwar auch zur Liquiditäts-Schonung, zur Vertuschung bei der Umgehung von Standesregeln¹⁾ und evtl. zum 'Fun' eingesetzt werden. Wie Gegengeschäfte erwirken sie (dank der 'erleichterten' Lieferanten-Auswahl im WIR-Verzeichnis) eine gewisse Vereinfachung, machen die Abwicklung jedoch komplizierter: "WIR ist immer mit zusätzlichem Aufwand verbunden."¹⁾ Sie dienen jedoch sicherlich weder dem Ausspielen von

825) Vgl. Anonym (1994).

826) Gerber, 3. Februar 1995.

827) Harzenmoser, 31. Januar 1995.

828) Bosshard, 28. Januar 1995. Vgl. auch Rudin, 26. Januar 1995 und Hirsch, 1. Februar 1995.

829) Vgl. Kapitel 3.4.1.2.

830) Vgl. z.B. auch Trösch, 8. Februar 1995

Wir machen WIR-Geschäfte, wenn wir müssen. Dies ist insbesondere der Fall, wenn wir einen Auftrag schon abgewickelt haben, der Kunde dann aber nur mit WIR zahlen will bzw. kann.

831) In einem abgeschotteten Markt wird weniger auf Reglementierungen Rücksicht genommen. Es ist z.B. bekannt, dass in Deutschland Rechtsanwälte in Barter-Clubs ihr Werbeverbot umgehen. (Vgl. Hinterhuber (1992) S. 84.) Auch in der Schweiz gibt es Rechtsanwälte, welche WIR-Geld offiziell entgegennehmen und deswegen in den Verzeichnissen aufgeführt werden. (Vgl. Anonym (1994b) S. 339f).

832) Trösch, 8. Februar 1995.

Marktmacht, wie es bei den Gegengeschäften beschrieben wurde, noch der Steuerhinterziehung.

3.4.1.2. Die WIR-Regeln

Köstler nennt die verschiedensten Faktoren, welche die Wettbewerbssituation in Barter-Clubs (und demzufolge auch im WIR-Genossenschaftsring) kennzeichnen und spricht dabei explizit von "fehlenden Spielregeln" innerhalb der Barter-Club-Branche.¹⁾ Zum Umgang mit Barter-Clubs konnte in der Sekundärliteratur nur sehr wenig gefunden werden.¹⁾ Die vorliegende Untersuchung betritt hier - wie schon in der Thematisierung der Gegengeschäfts-Regeln - Neuland.

Grundsätzlich wäre zu den WIR-Geschäften im Gegensatz zu den informellen Gegengeschäften ein strenges Regelwerk in den Statuten zu erkennen. Zur Einhaltung dieses Regelwerks verpflichtet sich jeder WIR-Konto-Besitzer bei der Eröffnung seines Kontos schriftlich. Eingehalten werden diese Regeln jedoch nicht, wie sich in der folgenden Darstellung zeigen wird.

3.4.1.2.1. Grundzüge

Produkte: Der Unterschied zwischen dem normalen Gegengeschäft und einem WIR-Geschäft ist ja, dass beim WIR-Geschäft das Gegengeschäft mit einer ganzen Gruppe von Geschäften abgewickelt wird. Jede Barter-Clearing-Zentrale und also auch der WIR "eröffnet vielfältigere Tauschbeziehungen, als es herkömmliche Tauschgeschäfte vermögen."¹⁾ Gegenüber dem 'normalen' Markt stellt der WIR-Markt ein Mittelding dar. Die einkäuferischen Freiheiten sind zwangsläufig reduziert.¹⁾ Sie sind allerdings grösser als beim normalen Gegengeschäft. Zwar gibt es noch immer Branchen, in welchen WIR-Geld gebräuchlicher ist als in anderen.¹⁾ Doch kann man eigentlich nicht sagen, dass sich nur bestimmte Produkte für den Einsatz von WIR eignen.

-
- 833) Köstler (1991) S. 65
Im einzelnen kennzeichnen die folgenden Faktoren die Wettbewerbssituation der Barter-Clubs:
- Ein hohes unerschlossenes Marktpotential,
 - eine stark steigende Wachstumsrate,
 - eine geringe Anzahl heterogener Wettbewerber, in bezug auf die Unternehmungsgrösse und das Leistungsangebot,
 - fehlende Spielregeln innerhalb der Branche,
 - eine hohe strategische und operative Unsicherheit bezüglich des Wettbewerbsverhaltens, der Gestaltung des Wertschöpfungsprozesses und der Art des Leistungsangebots, sowie
 - hohe Eintrittsbarrieren.
- 834) Vgl. die Zusammenstellung von Gershman (1986) S. 75f
- Check it out. [...LR]
 - Negotiate a trial membership. [...LR]
 - Negotiate a performance clause. [...LR]
 - Maintain multiple relationships. [...LR]
 - Be specific. [...LR]
 - Remember that trade dollars are dollars. [...LR]
 - Don't trade more than you can afford.
- 835) Martin (1987) S. 33.
- 836) Vgl. Anonym (1984) S. 48
Der Ringtausch freilich kann nur dann funktionieren, wenn sich möglichst viele Firmen an diesem System beteiligen. Nur dann trifft auch die Behauptung von Michael Kranick, Gründer und Chef der Hamburger BTZ Barter Tauschzentrale GmbH, zu, dass der Tauschpartner "nicht nehmen muss, was da ist, sondern was er braucht".
- 837) Vgl. die Umsatzverteilung in Kapitel 3.4.1 und Gerber, 3. Februar 1995: "Wir akzeptieren WIR nur für Investitions-Güter, nicht aber für Verbrauchsgüter. Wir haben auch nur da Kanäle zur Weiterbelastung."

Preis: Während die Verrechnungseinheiten insbesondere in US-amerikanischen Barter-Clubs keineswegs 1:1 mit der offiziellen Währung festgelegt werden - und von daher die steuerliche Bewertung der Barter-Geschäfte immer ein Feilschen mit der Steuerbehörde nach sich zieht¹⁾ - wird in der Schweiz WIR-Geld steuerlich 1:1 mit Schweizer Franken veranschlagt. Offiziell wäre also ein WIR-Franken einem 'normalen' Schweizer Franken gleichzusetzen. Wenn der Wert eines WIR-Frankens geringer als derjenige eines Schweizer Frankens ist, so resultieren aus WIR-Geschäften höhere Mehrwert-Steuern als aus normalen Geschäften.¹⁾ Und genau dies ist der Fall: "Ein WIR-Franken ist heute wirklich kein normaler Franken."¹⁾

Das wohl grösste Problem in den nicht offiziellen 'WIR-Regeln' ist der sogenannte 'Abschlag-Handel' mit WIR-Geld. Zwar wird jedem WIR-Teilnehmer strengstens ans Herz gelegt, seine Fähigkeit zur Aufnahme (und demzufolge zur eigenen Plazierung) von WIR-Geld vor der Konto-Eröffnung zu überprüfen.¹⁾ Doch ist Nein-sagen-Können eine schwierige unternehmerische Tugend. Natürlich können in einem Wirtschaftsring nicht alle Unternehmungen die anvisierte "Nettoschuldnerposition"¹⁾ erreichen. Dies ist allerdings das von den meisten Interview-Partnern angepeilte Ziel: "Nur negative WIR-Konten sind gute Konten! Nur Minus-WIR sind gute WIR!"¹⁾ Doch für viele Unternehmungen, welche über ihre Möglichkeiten hinaus WIR-Geld akzeptierten, gibt es besonders in Zeiten der allgemeinen Krise und Geldverknappung ein ernsthaftes "Liquiditätsproblem".¹⁾ "WIR-Abschläge nehmen immer in der Rezession zu. Da kommen die Leute in Liquiditätsengpässe und geraten unter Zeitdruck."¹⁾ Zwar geschieht die Verrechnung eines WIR-Guthabens sehr schnell,¹⁾ der Gegenwert ist grösstenteils sogar schneller verfügbar als bei Bezahlung gegen Rechnung oder mittels Kreditkarte, doch lässt sich nicht alles mit WIR-

-
- 838) Vgl. hierzu Kruthaup (1985) S. 76
Gelingt es, die steuerlichen Bemessungsgrundlagen für die tatsächlich getätigten Umsätze und erzielten Gewinne zu reduzieren - sei es durch Nichtausweis von Geschäften oder niedrigeren als marktüblichen Wertansätzen bei den gehandelten Leistungen -, so vermindert sich die Steuerlast und damit das Steueraufkommen des Fiskus.
- 839) Die Absicht der Steuerhinterziehung, welche für normale Gegengeschäfte eine wesentliche Rolle spielt, lässt sich also für WIR-Geschäfte nicht einsehen bzw. gerade das Gegenteil ist der Fall. In den Interviews konnte deswegen der Einsatz von WIR-Geld zur Steuerhinterziehung auch in keinem Fall festgestellt werden.
Vgl. auch Kruthaup (1985) S. 76
Der Vorwurf der Steuerhinterziehung durch die Geschäftstätigkeit der Barter-Clubs ist somit nicht grundsätzlich aufrechtzuerhalten.
- 840) Hirsch, 1. Februar 1995, vgl. auch Gerber, 3. Februar 1995: "Es gibt Geschäfte, die machen immer zwei Offerten. Die eine mit WIR, die andere ohne WIR."
- 841) Dies gilt auch für Barter-Clubs im allgemeinen. Vgl. Kaikati (1982) S. 74: "Before joining a barter club, a company should check out its financial backing and determine its performance in serving members."
- 842) Kruthaup (1985) S. 205.
- 843) Rudin, 26. Januar 1995. Vgl. auch Harzenmoser, 31. Januar 1995: "Viel WIR-Geld auf dem Konto ist natürlich schlecht. Man muss die Plazierung im Auge haben." Vgl. auch Tschopp, 2. Februar 1995: "Man darf nie zuviel WIR auf dem Konto haben, und man muss es immer schnell wieder loswerden."
- 844) Godschalk (1986) S. 30. Vgl. auch Schweingruber, 26. Januar 1995: "WIR kann wegen Liquiditätsengpässen äusserst gefährlich werden."
- 845) Hirsch, 1. Februar 1995.
- 846) Vgl. Weiler (1993) S. 9
Wenn der Leistungsaustausch zwischen zwei Teilnehmern eines Barter-Clubs stattfindet, bringt die Verrechnung über den Barter-Club für den zuerst Leistenden den Vorteil, dass er über den Gegenwert seiner Leistung sofort verfügen kann, für den Leistungsempfänger bringt der Barter-Club den Vorteil, dass er die "Spitze" nicht zahlen muss, sondern durch seine Leistungen oder Lieferungen abtragen kann.

Geld bezahlen. Eine Ausbezahlung des WIR-Guthabens durch 'normales' Geld ist im WIR-Wirtschaftsring nicht möglich.¹⁾

Als Ausweg bleibt der einzelnen Unternehmung entweder das kompliziertere und schwierigere "Switch-Geschäft",¹⁾ in welchem mit WIR-Geld Waren oder Dienstleistungen gekauft werden, die danach wieder gegen 'normales Geld' weiterverkauft werden,¹⁾ oder es bleibt die Inkaufnahme von Abschlägen (beim Kauf werden weniger Rabatte gewährt, bzw. der Preis ist höher für WIR-Geld als für 'normales' Geld) oder gar der Tausch von WIR-Geld gegen 'normales' Geld im eigentlichen Abschlag-Handel.

Die Inkaufnahme von Abschlägen hat sich (wider den expliziten Willen der WIR-Leitung) allgemein akzeptiert durchgesetzt.¹⁾ Aus vielen Äusserungen der Interview-Partner lässt sich zudem schliessen, dass, auch wenn formal 1 : 1 gerechnet wurde, jeder sich darüber klar war, dass nicht 1 : 1 getauscht wurde.¹⁾ Zeitweise werden Abschläge, d.h. schlechtere Preise, auch explizit eingesetzt, um einem Überangebot an WIR entgegenzuwirken. Ein Unternehmer bemerkte: "Ich habe schon gehört, dass die Schlechter-Behandlung von WIR, d.h. die Akzeptanz nur mit Abschlag, das WIR-Problem lösen kann. Die Leute versuchen's dann zuerst woanders".¹⁾ Wie sich in den Interviews zeigte, hat sich trotz aller Verbote der WIR-Abschlag durchgesetzt¹⁾ und weist in letzter Zeit sogar inflatorische Tendenz auf, d.h. die Abschlag-Sätze haben zugenommen.¹⁾ An dieser inflatorischen Tendenz trägt die WIR-Genossenschaft selber

-
- 847) Vgl. Meierhofer (1984) S. 7f
Auf eine Auszahlung der Guthaben in gesetzlichen Zahlungsmitteln besteht kein Anspruch. Dadurch ist ein Teilnehmer gezwungen, seine Einnahmen wiederum im WIR-System einzusetzen. Die zusätzliche Kaufkraft ist an den Wirtschaftsring gebunden und ein Abfliessen an Aussenstehende nicht möglich.
- 848) Köstler (1991) S. 44.
- 849) Solche Switch-Geschäfte durch die Interview-Partner konnten in den Interviews zwar nicht festgestellt werden; sie stellen allerdings das Grundmodell der Abschlags-Händler dar.
- 850) Vgl. z.B. Hirsch, 1. Februar 1995
Wenn bei uns in der Automobil-Branche jemand schon genug WIR hat, so macht er einen klaren Abschlag von einem Drittel. Dafür habe ich Verständnis. Warum soll so ein blöder Treuhänder den Profit machen? Der Kunde will WIR um jeden Preis los sein, weil er sich verkalkuliert hat oder nicht nein sagen konnte. Warum soll da noch ein Dritter profitieren? Ein WIR-Franken ist heute wirklich kein normaler Franken.
- 851) Vgl. z.B. Weigelt, 9. Februar 1995
Mit WIR darf man nur umgehen, wenn auch die Marge stimmt. Wir haben eine Import-Firma (Scriba AG, St. Gallen), wo wir WIR annehmen können. Im normalen Büromaterial-Geschäft sind die Margen zu spitz.

Vgl. auch Bosshard, 28. Januar 1995
Besonders wenn WIR im Spiel ist, muss der Preis stimmen. Sonst lohnt sich der Aufwand nicht.

Vgl. auch Harzenmoser, 31. Januar 1995
Der Preis muss stimmen. Auch kommt es auf die Situation an.
- 852) Hirsch, 1. Februar 1995.
- 853) Köstler (1991) S. 156 schrieb zwar 1991, dass der WIR-Handel 'mit Abschlägen zwischen 20% und 30% unterbunden' sei. Dies trifft auf jeden Fall heute nicht mehr zu.
- 854) Hier kann nur das Problem der inflatorischen Tendenz innerhalb des WIR besprochen werden. Das Problem, inwiefern die durch die Nationalbank nicht kontrollierbare WIR-Geldmenge im Gesamtsystem inflatorische Tendenzen auslösen kann, ist derzeit zwar nicht akut, doch nicht gelöst.
Vgl. hierzu Meierhofer (1984) S. 11
Die WIR-Geldschöpfung kann somit im Gesamtsystem inflatorische Tendenzen auslösen. Da der Wirtschaftsring gesamtwirtschaftlich doch noch relativ klein ist, dürften die inflatorischen Auswirkungen unbedeutend sein. Dies könnte sich aber mit steigender Ausbreitung des WIR-Systems ändern.
Vgl. auch Köstler (1991) S. 119
Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist eine Gefährdung der währungspolitischen Stabilität nicht auszuschliessen. Gefahren resultieren in erster Linie aus dem fehlenden Einfluss der Zentralbank auf die Geld- und Kreditpolitik der Barter-Clubs.

wohl weniger Schuld,¹⁾ denn in den letzten Jahren sind Geldmenge und Umsätze des WIR-Geldes ungefähr gleich geblieben.¹⁾ Die derzeitige inflationäre Tendenz ist vielmehr auf den Umstand zurückzuführen, dass aufgrund der allgemeinen Liquiditätsprobleme blockierte Mittel flüssig gemacht werden müssen.¹⁾ Hier zeigt sich der Nachteil des WIR-Systems gegenüber dem 'normalen' Geldsystem: Um einen Barter-Club wie den WIR-Wirtschaftsring für die teilnehmenden Firmen interessant zu halten, müssen "Überbesetzungen" verhindert werden. Durch "künstliche Marktzutrittsschranken"¹⁾ wird die Teilnehmer-Zahl niedrig gehalten. Beim WIR stehen solche Marktzutrittsschranken zwar eher im Hintergrund, doch es besteht auch da für den einzelnen Betrieb, welcher zuviel WIR aufgenommen hat, das Problem des engen Marktes.

Der eigentliche WIR-Abschlag-Handel, d.h. der nicht-paritätische Tausch von WIR-Franken zu 'normalen' Franken, wird allgemein als verwerflich und stossend empfunden. Ein Unternehmer bemerkte: "Was ich eine Sauerei finde, ist der 'WIR-Untergrund'. Da kauft so ein Treuhänder mit einem riesigen Abschlag von bis zu 50 % WIR bei Möbelhändlern, Textilern oder Schmuckhändlern ein. Und dann kommt er damit zu mir und verlangt, dass ich ihn gleich behandle, als würde er bar bezahlen. Das ist unfair. Da wünschte ich mir, WIR würde verboten."¹⁾ Die WIR-Leitung ahndet grundsätzlich jede Diskriminierung ihres Geldes gegenüber dem normalen Geld. Den seit 1973 in den Geschäftsbedingungen verbotenen WIR-Handel¹⁾ strebt sie noch verstärkt zu unterbinden. Allerdings sind dabei, da die WIR-Händler normalerweise nicht WIR-Mitglieder sind, ihre juristischen Möglichkeiten "beschränkt". Zwar wird der WIR-Handel nur auf "ein paar Millionen" geschätzt, doch wird insbesondere seine "imageschädigende" Wirkung erkannt. Deswegen wurden verschärfte Massnahmen gegen den WIR-Handel ergriffen. "Das Ressort WIR-Controlling wurde personell verstärkt". Viel verspricht man sich "künftig auch vom Markenschutzgesetz." Die Marke WIR wurde als Dienstleistung geschützt, wodurch "gegen WIR-Handelsinserate wenn nötig sogar gerichtliche Schritte" eingeleitet werden können.¹⁾

Zur Promotion von WIR-Geschäften lässt sich festhalten, dass es unterschiedliche Standpunkte gibt. Die offiziellen WIR-Teilnehmer, deren WIR-Akzeptanz-Satz¹⁾ im WIR-Magazin aufgeführt ist, kommunizieren ihre WIR-Offenheit offiziell. Sie nehmen auch an den WIR-Messen teil und setzen das akquisitorische Potential von WIR ein. Die 'stillen' WIR-Kontoinhaber hingegen hüten

-
- 855) Dass dieser Punkt sehr wichtig ist, ist längst bekannt.
Vgl. Meierhofer (1984) S. 12
Die WIR-Leitung muss für eine Geldpolitik besorgt sein, welche sich an den Verrechnungsmöglichkeiten der Teilnehmer orientiert. Wenn mehr WIR-Geld im Umlauf wäre, als die Verrechner plazieren könnten, müssten im WIR-System inflationäre Entwicklungen entstehen.
- 856) Vgl. Kapitel 3.4.1.
- 857) Vgl. z.B. Schweingruber, 26. Januar 1995: "Bei WIR wird nicht auf den Preis geguckt. Die Leute wollen das Zeug einfach loshaben."
- 858) Martin (1987) S. 34.
- 859) Harzenmoser, 31. Januar 1995. Vgl. z.B. auch Hirsch, 1. Februar 1995.
- 860) Vgl. Stutz (1984) S. 19
Mit dem Inkrafttreten der neugefassten Geschäftsbedingungen im Frühjahr 1973 wurde unter Sanktionsdrohungen der Handel mit WIR-Guthaben gegen Bargeld verboten.
- 861) Traxler, 30. Januar 1995.
- 862) Dieser Satz gilt für Geschäfte bis Fr. 2'000.-, darüber hinaus ist er Verhandlungssache. (Vgl. Anonym (1994a) S. 9).

sich davor, offiziell von WIR zu sprechen.¹⁾ Hier gilt, wie für Gegengeschäfte allgemein, das persönliche Gespräch als Kommunikationsforum.¹⁾ Nur im speziellen Fall, dass man selber eine unausgeschöpfte Möglichkeit zu Plazierung von WIR-Geld hat, wird die WIR-Annahme auch aktiv kommuniziert.¹⁾ In den Interviews wurde oft betont, dass man sich keinesfalls mit WIR profilieren will und es deswegen auch nicht kommuniziert.¹⁾ Dass man WIR-Geld zu akzeptieren bereit ist, verhindert die angestrebte Position eines Netto-Schuldners. Und dass man WIR-Geld plazieren möchte, kann auch direkt imageschädigend sein. Ein Unternehmer bemerkte: "Ich horche sehr genau hin, wenn jemand von WIR anfängt. Dem seine Kreditwürdigkeit muss man anschauen."¹⁾ Zwar wurde offiziell betont, dass man heute "viel offener und auch viel positiver über WIR" spricht,¹⁾ doch noch immer herrschte in den Interviews eine eher negative Ansicht und Sprache über WIR-Genossenschaft, WIR-Mitglieder und WIR-Geld vor.¹⁾ In einer Firma gehört 'WIR-Geld' sogar zu den gemiedenen Wörtern; stattdessen wird über "Mickey-Mouse"¹⁾ gesprochen - jeder Mitarbeiter der Firma weiss, was damit gemeint ist.

Plazierung: Schon weiter oben wurde besprochen, dass aufgrund der angestrebten Nettoschuldner-Position die Plazierung von WIR-Geld immer im Auge behalten werden muss. WIR-Geld kann nur annehmen, wer es auch wieder plazieren kann - und umgekehrt.¹⁾ Deswegen limitieren die Unternehmungen auch streng ihren Annahme-Satz.¹⁾

-
- 863) Vgl. Hirsch, 1. Februar 1995: "Dass man WIR nimmt, muss man möglichst für sich behalten. Sonst gibt's daraus eine Lawine". Vgl. auch Gerber, 3. Februar 1995: "WIR würde ich nicht kommunizieren."
- 864) Vgl. Gerber, 3. Februar 1995.
- 865) Vgl. Gerber, 3. Februar 1995
Wir führen genaue Listen über unsere WIR-Kunden. Wenn wir eine Möglichkeit sehen, so gehen wir auf die zu und sagen ihnen, sie könnten von der nächsten Rechnung Fr. 500.- mit WIR bezahlen.
- 866) Gershman (1986) S. 3, nennt als generelle Gründe, Bartergeschäfte geheim zu halten: 1. Unverkäufliche Ware, 2. Die Leute können sich's nicht vorstellen, 3. Steuerhinterziehung und 4. Bankrotte Barter-Clubs, welche dem Ruf von Barter geschädigt haben.
- 867) Wartmann, 31. Januar 1995.
- 868) Traxler, 30. Januar 1995. Offiziell werden die folgenden Gründe (welche sich von den Aussagen der restlichen Interviews gänzlich unterscheiden) für das 'schlechte Sprechen über WIR genannt:
Traxler, 30. Januar 1995
Wenn über WIR schlecht gesprochen wird, so lassen sich in der Regel drei Gründe dafür ausmachen:
1. Man profitiert selber vom WIR, will aber nicht, dass andere Unternehmer, vor allem solche aus der gleichen Branche, auch davon profitieren. 2. Man ist passiv und setzt WIR nicht kontinuierlich als Marketingmittel ein. Folge davon ist, dass man vom WIR-Verrechnungsverkehr auch nicht viel profitiert und dass sich gegebenenfalls WIR-Guthaben, die ja nicht verzinst werden, unliebsam ansammeln. 3. Als Nicht-WIR-Teilnehmer ist man verärgert, wenn man einen Auftrag etc. nicht bekommt, weil man nicht WIR-Teilnehmer ist.
- 869) Vgl. z.B. Gerber, 3. Februar 1995.
- 870) Gerber, 3. Februar 1995
Wir sprechen intern nie von WIR bzw. WIR-Geld, sondern immer nur von 'Mickey-Mouse'. Wir wollen nicht, dass Dritte im Laden hören, dass wir mit WIR zu tun haben.
- 871) Vgl. z.B. Weigelt, 9. Februar 1995
Ich kann WIR nicht abgeben. Höchstens bei Bau-Tätigkeit. Dann kann ich aber nicht meine bestehenden Kunden berücksichtigen. Und wie sieht das denn aus: Die bezahlen immer Cash und ich will ihnen dann WIR aufdrücken.
- 872) Vgl. z.B. Tschopp, 2. Februar 1995: "Wir nehmen auf Anfrage, jedoch nur bis maximal 10 %. Die werde ich immer wieder los." Vgl. auch Gerber, 3. Februar 1995: "Wir nehmen nie mehr als 30% WIR-Anteil". In den Interviews konnte nirgends die von der WIR-Gesprächspartnerin genannten rund 40% als Annahmesatz festgestellt werden. (Vgl. Traxler, 30. Januar 1995).

Während zur Annahme von WIR-Geld in den Unternehmungen, welche 'stille' WIR-Teilnehmer sind, zumeist nur bestimmte Personen berechtigt sind,¹⁾ wird im Gegensatz zur Anbahnung von Gegengeschäften der Absatz von WIR-Geld auch oft über die Mitarbeiter vollzogen.¹⁾

3.4.1.2.2. Beeinflussung der WIR-Regeln

Zur Beeinflussung der WIR-Regeln tauchten in den Interviews grundsätzlich vier Themenkreise auf: Gegenseitige Verpflichtung, Veränderungen im wirtschaftlichen Umfeld, Veränderungen in der taktischen Handhabung und Veränderungen seitens des WIR-Wirtschaftsringes selbst.

Verpflichtung: Die für Gegengeschäfte als kleinster gemeinsamer Nenner genannte 'Gegenseitigkeit'¹⁾ gilt auch für WIR-Geschäfte. Akzeptiert das eine Geschäft vom anderen WIR-Geld, so muss auch dieses im Gegenzug von jenem WIR-Geld akzeptieren.¹⁾ Allerdings existiert auch die andere Abmachungs-Form, nämlich dass man sich gegenseitig mit WIR-Geld 'verschont'.¹⁾

Veränderungen im wirtschaftlichen Umfeld: Die Gründe für die Akzeptanz von WIR-Geld liegen zur Hauptsache im beabsichtigten Mehr-Umsatz. Wird aufgrund der schlechten Konjunkturlage dieser Mehr-Umsatz dringender, so hat dies auch einen Einfluss auf die WIR-Regeln. Einerseits werden dann ganz einfach mehr WIR-Geschäfte getätigt,¹⁾ andererseits wird es auch "komplizierter",¹⁾ sich dagegen zu wehren.

Veränderungen in der taktischen Handhabung: Entgegen allgemeinen Gegengeschäften ist der Vollzug der WIR-Verrechnung auf eine gewisse normierte Praxis des Verrechnungsverkehrs angewiesen. Beständige Veränderungen im taktischen Vollzug, welche durch die WIR Genossenschaft initiiert werden, sollen den WIR-Verkehr vereinfachen, damit er für die WIR-Mitglieder attraktiver wird: "Seit dem 1. Januar 1995 ist die WIR-Karte eine kombinierte Karte (WIR-Verrechnung und Kreditkarte in einem). Durch die Übernahme von weiteren Bank-Funktionen wird es für den WIR-Teilnehmer einfacher."¹⁾

873) Vgl. Gerber, 3. Februar 1995: "Es haben nur wenige im Betrieb die Kompetenz, WIR anzunehmen."

874) Vgl. z.B. Gerber, 3. Februar 1995
Die Mitarbeiter sind gehalten, WIR-Spesen zu machen. Auch Geschäftsreisen und Ausflüge werden unter der Berücksichtigung von WIR-Absatzmöglichkeiten geplant. Desgleichen versuche ich über Büromaterial und über den Fahrzeugeinkauf WIR loszuwerden. Unsere herkömmlichen Lieferanten nehmen annähernd kein WIR. Eine weitere Möglichkeit wäre, seinen eigenen Mitarbeitern WIR-Geld mit einem Abschlag von 10 % anzubieten - so haben alle etwas davon.

875) Vgl. Kapitel 3.2.1.

876) Vgl. z.B. Rudin, 26. Januar 1995
Als offizieller WIR-Teilnehmer mit 50 % nehme ich natürlich 50 %. Wenn sich ein Kollegen-Betrieb bei mir auf 100 % einlässt, so gebe ich dem dann natürlich auch 100 %.

877) Vgl. Harzenmoser, 31. Januar 1995
Ich hatte einmal ein Stillhalte-Abkommen mit einem Lieferanten. Wir hatten ausgemacht, dass wir uns gegenseitig kein WIR-Geld verrechnen. Da habe ich gehört, dass er nun doch wieder Malerarbeiten mit WIR an andere vergibt. Von da an musste er auch von mir wieder WIR nehmen.

878) Vgl. z.B. Rudin, 26. Januar 1995.

879) Wartmann, 31. Januar 1995.

880) Traxler, 30. Januar 1995.

Veränderungen seitens des WIR-Wirtschaftsrings selbst: Die Veränderungen durch den WIR-Wirtschaftsring selbst gehen über die Abänderung der Hilfsmittel hinaus. Der WIR-Wirtschaftsring nimmt auch selbst Einfluss auf seine Mitglieder.

Traxler, 30. Januar 1995

Wenn jemand viel Geld auf seinem WIR-Konto hat und damit nichts anzufangen weiss, so ist dies keineswegs in unserem Interesse. Neuerdings versuchen wir solche Passiv-Mitglieder zu aktivieren. In den letzten Jahren hat das durchschnittliche Guthaben pro Konto kontinuierlich abgenommen, und zwar sowohl real als auch nominal. Die WIR-Trägerorganisation hat als Ziel eine nicht unbedingt grössere, jedoch sehr aktive Teilnehmerzahl, welche WIR als unternehmerischen Entscheid für sich gewinnbringend einsetzt.

Eine solche Einflussnahme von 'übergeordneter Stelle'¹⁾ kennen die normalen Gegengeschäfte nicht.

Zusammenfassend lässt sich zu den WIR-Regeln festhalten, dass es abgesehen von gewissen Ähnlichkeiten auch grösste Unterschiede zu den allgemeinen Gegengeschäfts-Regeln gibt. Nicht nur, dass es ganz andere 'Regeln' und 'Abänderungen' gibt, sondern auch eine in den Interviews viel grössere Übereinstimmung in den grundsätzlichen Regeln fällt auf. Wie steht es jedoch mit dem 'Witz' der WIR-Geschäfte?

3.4.1.3. Der Witz der WIR-Geschäfte

Auch WIR-Geschäfte haben ihren 'Witz'.¹⁾ Würde ein WIR-Geschäft nicht der Umsatzausweitung dienen¹⁾ bzw. ist diese nicht mehr beabsichtigt,¹⁾ so wird es abgebrochen.¹⁾ Zwar wurde auch in den Interviews festgestellt, dass man sich mit WIR-Geschäften (analog allgemeinen Gegengeschäften) "eine Türe öffnen" kann,¹⁾ doch wurde genauso auch betont, dass sich der Vorteil oft selbst aufhebt.¹⁾ Mitunter wurde deswegen auch der Wunsch geäussert, "dass es WIR dereinst nicht mehr gibt."¹⁾ Weiters lassen sich natürlich die oben beschriebenen

- 881) Interessant ist, dass auch von übergeordneter Stelle auf den WIR selbst Einfluss genommen werden kann. Traxler, 30. Januar 1995
Eine Einflussnahme seitens der Nationalbank wird immer wieder diskutiert. Wir werden seit Jahren von der Nationalbank beobachtet. Aus geldpolitischer Sicht ergeben sich keine Einwände seitens der Schweizerischen Nationalbank. Der Einfluss der WIR-Geldmenge ist marginal, sie beträgt nur rund 13% von M1. Auch unterstehen wir der Bankengesetzgebung. Wir wollen nicht WIR-Kredite ad infinitum schöpfen. Der Markt muss die zusätzliche Liquidität verkraften können. Wir glauben nicht, dass eine Auseinandersetzung mit der Nationalbank ins Haus steht.
- 882) Eine wirklich 'witzige' Zusammenstellung, wie Barter-Geschäfte ihren Witz verlieren können, findet sich bei Gershman (1986) S. 27ff: "I can never spend my credits. [...LR] I never get exactly the thing I really want. [...LR] I get what I want, but I have to wait forever. [...LR] Everybody inflates their prices on a barter deal. [...LR] I traded for media, and if you happen to be in Pine Bluff, Arkansas at 3 AM, you can see our new commercial. [...LR] The hotel chain will only let us hold our sales conference in Minneapolis in February. [...LR] Every department wants to use the credits".
- 883) Vgl. z.B. Weigelt, 9. Februar 1995: "WIR muss ein Zusatzgeschäft sein. Sonst lohnt es sich nicht."
- 884) Eason (1985) S. 20 weist z.B. darauf hin, dass ein höherer Umsatzanteil von Bartergeschäften als 15 % zu vermeiden ist.
- 885) Vgl. z.B. Gerber, 3. Februar 1995: "WIR wird immer häufiger angesprochen. Ich selber werde es aber nicht leichter wieder los. Deswegen muss ich immer mehr bremsen."
- 886) Gerber, 3. Februar 1995.
- 887) Vgl. z.B. Weigelt, 9. Februar 1995: "Der einzige Ort, wo ich WIR absetzen kann, sind Druckereien. Da berücksichtige ich aber lieber gute Kunden. Der Vorteil von WIR hebt sich selbst auf."
- 888) Trösch, 8. Februar 1995. Dass es dazu allerdings wenig Hoffnung gibt, wurde eingesehen. Der Wunsch wurde allerdings auch von den Befragten der WIR-Studie zu 52 % gehegt. (Vgl. Anonym (1994) S. 47ff).

Punkte wie 'Mithilfe beim Abbau von WIR-Beständen' sowie 'Debitoren-Sicherung' nennen, bei deren Nichterfüllung für den 'WIR-Spieler' das Geschäft seinen Witz verliert.¹⁾

Interessanterweise verliert das 'Spiel WIR' seinen 'Witz' nicht nur, wenn dafür die Gründe der WIR-Verwender sprechen. Auch durch die WIR-Genossenschaft selbst kann es durch Ausschluss von Mitgliedern abgebrochen werden. Gründe hierfür sind: "Wer mit WIR-Abschlag handelt, der wird ausgeschlossen. Des weiteren wünschen wir keine passiven Mitglieder, für welche WIR ein Problem darstellt. Als drittes kann ein Klein- und Mittelbetrieb durch Fusion zum Grossbetrieb werden. Dann müsste er austreten. (Ausgeschlossen von der Aufnahme sind Warenhäuser, Grosskaufhäuser, Fabriken mit eigenen Detailverkaufsgeschäften sowie andere Grossunternehmungen, welche die mittelständischen Interessen gefährden)."¹⁾

Abschliessend ist festzuhalten, dass sich ein WIR-Geschäft von einem Gegengeschäft in folgender Art und Weise unterscheidet:

1. Der Begriff 'WIR' ist wegen dem dahinterstehenden Objekt WIR-Geld bzw. WIR-Organisation mit -Statuten wesentlich klarer und schärfer umrissen, als der Begriff 'Gegengeschäft'.
2. Das Umfeld von WIR-Geschäften sowie deren Gründe unterscheiden sich in erheblichem Ausmass von Umfeld und Gründen von Gegengeschäften.
3. Desgleichen sind auch die 'WIR-Regeln' wesentlich einheitlicher als die Gegengeschäftsregeln. Zudem unterscheiden sich WIR- und allgemeine Gegengeschäfts-Regeln in erheblichem Ausmass.
4. Deswegen erstaunt es auch nicht, dass der 'Witz' von WIR-Geschäften in weiten Bereichen ein ganz anderer als derjenige von Gegengeschäften ist.

Damit ist natürlich auch klar, dass die an Wittgenstein angelehnte Methode der Betrachtung von Wirtschaftsabläufen als Spiel sehr wohl dazu taugt, Unterschiede (und natürlich auch Berührungspunkte) aufzudecken. Soviel zu Objekt-Ebene. Wie steht es jedoch mit der Meta-Ebene, dem WIR-Wissen?

3.4.2. Das Sprachspiel WIR: Das WIR-Wissen

WIR-Guthaben können als "informationsbedürftiges Geld" bezeichnet werden. Der WIR-Teilnehmer benötigt deswegen mehr "Erfahrung und vermehrte Information".¹⁾ Innerhalb der Barter-Clubs wird generell "vollständige Markttransparenz"¹⁾ angestrebt. Schon weiter oben

889) Kruthaup formuliert generell zur Teilnahme in einem Tauschring folgende zu überprüfende Punkte deren Nichterfüllung auch eine Nicht-Teilnahme nahelegt:
Kruthaup (1985) S. 175f
- Stehen die geforderten Produktionsfaktoren in der geforderten Menge und Qualität am richtigen Ort und zur richtigen Zeit zur Verfügung?
- Sind die Bereitstellungskosten sowohl bezüglich der Faktorpreise als auch der Planung und Abwicklung des Beschaffungsvorgangs niedriger, als sie andersartige Beschaffungsmassnahmen verursachen?
- Welchen Beitrag liefern die absatzmarktorientierten Leistungen zur Ausschöpfung des derzeitigen Absatzmarktes und zur Suche und Erschliessung neuer Märkte?
- Stehen die Kosten des Absatzvollzugs in einem angemessenen Verhältnis zum Ertrag?
- Wird auf diesem Wege eine bessere Auslastung der Produktionskapazitäten bzw. ein Impuls zum Wachstum der Unternehmung geleistet?
- Wie wirken Verrechnungsguthaben und -kredite auf die Liquiditäts- und Rentabilitätssituation?

890) Traxler, 30. Januar 1995.

891) Meierhofer (1984) S. 10.

892) Köstler (1991) S. 186.

wurde beschrieben, dass der WIR-Wirtschaftsring in dieser Beziehung den ausländischen Barter-Clubs hinterherhinkt. Doch angestrebt ist auch beim WIR, durch die gezielte "Informationsvermittlung" und die "Verbesserung der Markttransparenz" echte "strategische Wettbewerbsvorteile"¹⁾ bei den Mitgliedern zu erzielen.

Die WIR-Genossenschaft offeriert deswegen verschiedene Informationsdienstleistungen zur Beratung der Teilnehmer:¹⁾

Traxler, 30. Januar 1995

WIR wird über die WIR-Medien wie Magazine, Messen, Verzeichnisse und Videotext vermittelt. WIR-Messen sind Gewerbeausstellungen und Verkaufsmessen zugleich. Bei freiem Eintritt sprechen sie sowohl WIR-Kunden als auch das breite Publikum an. Aussteller sind immer WIR-Teilnehmer. Es gibt jährlich 5 WIR-Messen (St. Gallen, Zürich, Bern, Luzern, Lenzburg). Rund 8% des gesamten WIR-Umsatzes wird an WIR-Messen getätigt.

In den jährlich neu aufgelegten WIR-Teilnehmer- und Branchenverzeichnissen sind alle offiziellen WIR-Teilnehmer aufgeführt. Demnächst gibt es diese Verzeichnisse auch über Videotext.

WIR wird immer beratungsintensiver. Unsere standardisierten und direkten Supports mussten überarbeitet werden. Neue Prospekte waren das Resultat dieser Anstrengungen. Mit der standardisierten Beratung vor allem über Prospekte appellieren wir vor allem an die Eigeninitiative der Kunden. So bleibt genügend Zeit und Manpower, wo nötig direkte und spezifische Beratung [via Aussendienst und in den Zweigbüros, LR] zu leisten. Neuerdings führen wir WIR-Economy-Club- und WIR-Business-Club-Lunches durch, um die Schulung und die Wissens-Verteilung noch mehr zu fördern. Die WIR-Economy und WIR-Business-Anlässe dienen der betriebswirtschaftlichen Weiterbildung, aber auch derjenigen in WIR-Belangen.

In den Interviews kam jedoch zutage, dass das praktizierte WIR-Wissen, also auch der Umgang mit Abschlag-Angeboten, die Plazierung überzähliger WIR, die Möglichkeiten zu Switch-Geschäften etc. nicht allein bzw. in nur sehr geringem Ausmass aus den offiziellen Informations-Organen gelernt wird. Hier ist neben der Verfeinerung der Erfahrung in einem Trial-and-Error-Prozess¹⁾ die allgemeine Wissensvermittlung von Mund zu Mund, vom Vater zum Sohn,¹⁾ vom Kollegen zum Kollegen,¹⁾ sogar von Kunde zu Kunde¹⁾ an der Tagesordnung. Zudem scheint das WIR-Wissen wie das Gegengeschäfts-Wissen aus rationalen Komponenten sowie aus Grundsätzen "nach Instinkt"¹⁾ zu bestehen. Und in dieser Beziehung unterscheiden sich WIR-Geschäfte nicht von normalen Gegengeschäften.

Zusammenfassend kann zur Meta-Ebene des WIR-Wissens festgehalten werden, dass sich dieses da, wo es sich auch als 'Geheimwissen' zeigt, wenig vom allgemeinen Gegengeschäftswissen unterscheidet. Die Unterschiede sind jedoch gross im 'offiziellen' Bereich der Wissensvermittlung durch die WIR-Genossenschaft selbst. Dieser Bereich ist jedoch offensichtlich für die hier befragten Unternehmer nicht so wichtig.

Damit ist diese Fallstudie abgeschlossen. In ihr wurde die in dieser Untersuchung entwickelte Methode sowohl auf der Objekt- wie auf der Meta-Ebene angewendet. Dabei konnten z.T. grosse Unterschiede zwischen allgemeinen Gegengeschäften und WIR-Geschäften festgestellt werden. Insbesondere im Bereich der 'Regeln' und ihrer Beeinflussung konnten desgleichen für beide Bereiche interessante Einsichten gewonnen werden - was sicherlich eine besondere Stärke

893) Köstler (1991) S. 62.

894) Vgl. auch Meierhofer (1984) S. 10 und Köstler (1991) S. 37.

895) Vgl. z.B. Wartmann, 31. Januar 1995, Hirsch, 1. Februar 1995, Tschopp, 2. Februar 1995 und Gerber, 3. Februar 1995.

896) Vgl. z.B. Rudin, 26. Januar 1995.

897) Vgl. Harzenmoser, 31. Januar 1995.

898) Vgl. Bosshard, 28. Januar 1995.

899) Trösch, 8. Februar 1995.

der hier entwickelten Methode darstellt. Allerdings zeigte auch die Fallstudie, dass bei der Frage nach den Gründen nicht auf herkömmliche Ansätze zur Beurteilung von wirtschaftlichen Abläufen verzichtet werden kann.

Insofern liefert die hier entwickelte Methode interessante zusätzliche Einsichten, jedoch kann sie bestehende betriebswirtschaftliche Paradigmen sicherlich nicht ersetzen.

4. Schluss

Das Ziel der vorliegenden Untersuchung war es, einerseits Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung in ihrer Entstehung, Entwicklung und in ihrem Facetten-Reichtum darzustellen und zu interpretieren. Andererseits ging es darum, in Analogie zu Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung Gegengeschäfte zu beschreiben sowie die Sprachspiel-Betrachtung auf das Gegengeschäfts-Wissen anzuwenden. Es handelte sich hierbei um eine explorative Studie, welche die Fruchtbarkeit einer an Wittgenstein orientierten Herangehensweise für betriebswirtschaftliche bzw. Marketing-Fragestellungen unter anderem auch in einer Fallstudie explorativ zu überprüfen hatte.

4.1. Zusammenfassung der Resultate

Wie in Untersuchungen zu anderen Gebieten auch konnte sicherlich aufgezeigt werden, dass die Spiel-Analogie auch in wirtschaftlichen Fragestellungen fruchtbar, "fertile"¹⁾ ist. Sicher ist sie im philosophischen Bereich eine äusserst praktische Methode, unser Denken und Wissen (auch unser betriebswirtschaftliches bzw. unser Marketing-Wissen) zu untersuchen. Für betriebswirtschaftliche bzw. Marketing-Fragestellungen bringt die Übertragung von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung eine Schärfung des Blickes für die Unterschiede.

4.1.1. Philosophische Dimension

Im philosophischen Teil konnten folgende Punkte herausgearbeitet werden:

- Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung bezweckt eine anti-essentialistische Abwendung von der Vorstellung eines 'Wesens' der Begriffe. Es gibt keine Raum-Zeit-unabhängigen Begriffsinhalte. Begriffe sind grundsätzlich als 'offen' und 'mit unscharfen Rändern' anzusehen.
- Es ist mit der Vorstellung zu brechen, unsere Sprache und unser Wissen bräuchten vollständige Regeln analog einem mathematischen Kalkül. Unser (funktionierendes) Alltagswissen und unsere Alltagssprache kennen solche Genauigkeit um ihrer selbst willen nicht. Und sie funktionieren trotzdem, sind in ihrer 'Ungenauigkeit' der Situation angepasst.
- Bei Wittgenstein gibt es analog der poststrukturalistischen Philosophie keinen Referenten. Einzige Wirklichkeit ist die Sprache bzw. das Sprachspiel selbst. In ihm wird alles abgehandelt. Ein Heraustreten aus dem Sprachspiel ist nicht möglich (wohl aber der Wechsel von einem Sprachspiel in ein anderes).
- Worauf es Wittgenstein ankam, war unsere Sensibilisierung auf den 'Witz' unserer Sprachspiele, auf durch die normale 'Oberflächen-Grammatik' verschleierte grundsätzliche Kategorien im Sinne einer 'Tiefen-Grammatik'. 'I'll teach you differences - dieses Motto gilt für sein gesamtes Werk.

4.1.2. Betriebswirtschaftliche / Marketing-Dimension

Im betriebswirtschaftlichen bzw. Marketing-Teil dieser Untersuchung konnten die folgenden Feststellungen gemacht werden:

900) Hunter (1980) S. 302.

- Die Gründe für die Vernachlässigung von Gegengeschäften in der bisherigen betriebswirtschaftlichen und Marketing-Literatur und -Forschung liegen grundsätzlich in deren Bestreben, bei der Analyse von Geschäftsvorfällen (womöglich mathematisierbare) einzelne Entscheidungssituationen eines einzelnen wirtschaftlichen Subjektes eines Gross-Betriebes zu finden. Besteht zu einem Geschäftsvorfall kein physisch manifestiertes 'Objekt', so fällt er ebenso aus dem Suchfeld der bestehenden Paradigmen heraus. Des Weiteren ist das 'klassische Marketing' eher auf strategische und weniger auf taktische Marketing-Fragestellungen ausgerichtet, wobei grundsätzlich im Marketing die Perspektive eines Consumer- und nicht eines Investitionsgüter-Marketings angewendet wird.
- Die Untersuchung der 'Objekt-Ebene Gegengeschäft' brachte folgende Resultate: Die Bereitschaft eines Unternehmers zu Gegengeschäften wird in erheblichem Masse durch das Weltbild, die 'Lebensform' und die Situation geprägt. Es gibt keinen eindeutigen Begriff 'Gegengeschäft'. Der Begriff ist sehr offen bzw. wird auch sehr unterschiedlich verwendet. Desgleichen gibt es auch keine festen Gegengeschäfts-Regeln. Man könnte schon beinahe sagen: 'Alles ist möglich'. Allerdings sind diese 'Regeln' inoffiziell, sie stellen ein 'Geheimwissen' dar. Die Beeinflussung der Regeln des 'Wirtschaftspiels Gegengeschäft' geschieht über die Stärkung des Vertrauens des Gegengeschäftspartners, das Ausspielen von Marktmacht, den Einsatz von Phantasie und z.T. auch über Veränderungen im Umfeld. Grundsätzlich werden die Regeln von Gegengeschäften jeweils 'im Spiel selbst' vereinbart, wobei der 'Witz' jeweils eine grosse Rolle spielt.
- Die Untersuchung der 'Meta-Ebene Gegengeschäfts-Wissen', welche die eigentliche Übertragung von Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung darstellt, brachte hervor, dass das 'Geheimwissen' von Gegengeschäften in vielen Punkten von einem wissenschaftlichen und offiziellen betriebswirtschaftlichen bzw. Marketing-Wissen stark abweicht. Dies betrifft nicht nur seine Strukturierung, sondern besonders auch seine Vermittlung im engsten persönlichen Bereich. Trotz dieser 'Unwissenschaftlichkeit' wird jedoch mit diesem Gegengeschäfts-Wissen erfolgreich gearbeitet.
- Die Fallstudie zum Thema 'WIR-Geld', welches oft mit Gegengeschäften verglichen wird, förderte einige Parallelen und noch mehr Unterschiede zwischen WIR-Geschäften und normalen Gegengeschäften zutage. Hierbei wurde die Fruchtbarkeit der in Analogie zu Wittgenstein entwickelten Methode aufgezeigt, indem ihre Stärke für taktische Marketing-Fragen (Fragen nach den 'Regeln' bzw. nach deren 'Beeinflussung') demonstriert wurde.

4.2. Würdigung und mögliche Weiterentwicklungen

Die Spiel-Analogie wurde schon durch die mathematische Spieltheorie mit Gewinn in die Volks- und Betriebswirtschaftslehre übertragen. Nimmt man Wittgensteins 'weiche' Betrachtung von Spielen und analogisiert seine Betrachtungsart für das Gegengeschäft (als einer relativ häufig gespielten Marketing-Spielform von Klein- und Mittelbetrieben), so erkennt man viele Facetten eines Spiels bzw. viele verschiedene Spiele, welche unter dem gleichen Namen gehandelt werden. Insbesondere die Methodik der 'Sechs Fragen' ist dabei als Heuristik zur Aufdeckung von 'Differences' besonders in den Regeln bzw. in deren Beeinflussung fruchtbar. Beinahe wäre man versucht, in der an Wittgenstein angelehnten 'Spiel-Betrachtung' auch auf der Objekt-Ebene der wirtschaftlichen Abläufe so etwas wie ein neues 'Paradigma' zu sehen.

Kuhn nennt "zwei Bedingungen von grundlegender Bedeutung" für die Akzeptanz von Paradigmen: "Erstens muss der neue Anwärter einige hervorragende und allgemein anerkannte Probleme lösen können, die auf keine andere Weise zu bewältigen sind. Zweitens muss das neue Paradigma die Erhaltung eines relativ grossen Teils der konkreten Problemlösungsfähigkeit versprechen, die sich in der Wissenschaft von seinen Vorgängern her angesammelt hat."¹⁾ Das Sprachspiel-Paradigma kann jedoch die Problemlösungsfähigkeit

901) Kuhn (1976) S. 181.

eines entscheidungstheoretischen oder systemtheoretischen Ansatzes nicht ersetzen. Hingegen kann die Sprachspiel-Analogie als heuristisches Prinzip zum Aufdecken der Nuancen in der taktischen Marketing-Praxis eingesetzt werden.

Kuhn ging ursprünglich noch davon aus, dass "der Wechsel der Paradigmata die Wissenschaftler und die von ihnen Lernenden" nicht "näher und näher an die Wahrheit heranführt."¹⁾ Im Postskriptum nahm er diese "relativistische Position" jedoch zurück und nannte sich "fest überzeugt vom wissenschaftlichen Fortschritt": Eine "wissenschaftliche Entwicklung" ist "wie die biologische ein eindeutig gerichteter und nicht umkehrbarer Vorgang. Spätere wissenschaftliche Theorien sind besser als frühere geeignet, Probleme in den oft ganz unterschiedlichen Umwelten, auf die sie angewendet werden, zu lösen".¹⁾

In diesem Sinne versteht sich auch die vorliegende Untersuchung als ein Beitrag zum wissenschaftlichen 'Fortschritt'. Ziel war es weniger, die bestehende Sichtweise der entscheidungsorientierten und systemtheoretischen Betriebswirtschaftslehre durch eine Sprachspiel-betrachtende Sichtweise zu ersetzen. Vielmehr diente die vorliegende Untersuchung dazu, ein durch die bestehenden Paradigmen vernachlässigtes Phänomen mittels einer neuen Methode zu untersuchen. Wer die vorliegende Untersuchung mitvollzogen hat, der hat 'Differences' gesehen. Er kann nicht auf die herkömmlichen Paradigmen verzichten, doch er hat eine Optik mehr, ein heuristisches Prinzip, welches ihm möglicherweise im entscheidenden Moment die richtigen Fragen stellt. Und das kann in der Marketing-Praxis von entscheidender Bedeutung sein.

4.3. Offene Fragen

Wege und nicht Werke, Fragen und weniger Antworten sollen bei einer an Wittgenstein orientierten Herangehensweise im Vordergrund stehen:

MSS 137-138, 150, Bd. 7, S. 372

Es ist nicht Zufall, dass ich in diesem Buch so viele Fragesätze verwende.

Wenn die vorliegende Untersuchung 'Differences' gezeigt hat, so hat sie auch verschiedene Fragen aufgeworfen, welche sie unbeantwortet gelassen hat. Einige davon sind die folgenden:

- Wittgensteins Sprachspiel-Betrachtung wurde hier einzig auf die Problematik der Gegengeschäfte und des WIR-Geldes angewendet. Inwiefern lässt sie sich auch auf andere taktische Fragestellungen der Betriebswirtschaftslehre und des Marketings mit Gewinn anwenden?
- Die Praxis-Relevanz der hier entwickelten Methode liegt nach Ansicht des Verfassers im Aufspüren und besonders im Infragestellen von 'Regeln'. Inwiefern liesse sich die Thematik der Regeln und des Regelfolgens bzw. Regeln-Infragestellens und -Abänderns auch innerhalb der klassischen betriebswirtschaftlichen und Marketing-Paradigmen verstärkt behandeln?
- Mit der vorliegenden Untersuchung wurde das Thema 'Gegengeschäfte von Klein- und Mittelbetrieben im lokalen bis regionalen Raum' ein erstes Mal behandelt. Das Thema ist jedoch noch längst nicht erschlossen. Inwiefern liesse sich durch eine (an klassischen betriebswirtschaftlichen Paradigmen orientierte) Untersuchung noch etwas mehr 'Licht' ins Dunkel der Gegengeschäfte bringen?
- Von Wittgenstein wurde keine Kategorien-Lehre entwickelt. Die hier vorliegende Untersuchung entwickelte auch keine solche für den Objekt-Bereich 'Gegengeschäfte'.

902) Kuhn (1976) S. 182.

903) Kuhn (1976) S. 217 (Postskriptum).

Es stellt sich jedoch die Frage, wie das Problem der Regeln bzw. des Regel-Folgens und -Abänderns im betriebswirtschaftlichen Bereich noch strukturierter (z.B. mittels eines differenzierten Macht-Begriffs) analysiert werden kann.

- Unser Wissen, insbesondere unser Gegengeschäfts-Wissen, wurde hier als offen und abänderbar dargestellt. Hierbei spielt auch die Frage der Beeinflussung von aussen, die Frage der 'Manipulation' eine Rolle. Inwiefern lässt sich die Thematik der Manipulation mittels der hier entwickelten Methodik neu angehen?
- Weiters wäre ganz allgemein die ethische Dimension zu nennen. In der vorliegenden Untersuchung wurde bewusst ohne moralische Skrupel über illegale Praktiken wie Steuerhinterziehung, Umgehung von Reglementierungen etc. gesprochen. Inwiefern kann eine Spiel-Betrachtung dazu dienen, Ungerechtigkeiten zu definieren und den Blick für Ungerechtigkeiten zu schärfen? Was ist der Begriff von 'wirtschaftlich gerecht'? Wann ist die Beeinflussung der Spielregeln unlauter?
- Vielfach wurde in der vorliegenden Untersuchung 'Ungenauigkeit' und 'Offenheit' festgestellt. Dabei kam zutage, dass diese Ungenauigkeit bzw. Offenheit der wirtschaftlichen Praxis nicht hinderlich war. Hier wäre zu fragen, inwiefern die Ungenauigkeit entgegen klassischer Paradigmen für die wirtschaftliche Praxis nicht sogar ein Muss, eine positive Bedingung darstellt.
- Bisher war die Untersuchung eine 'Einbahn'. Die Übertragung der Einsichten geschah in eindeutiger Weise allein von der Philosophie in die Betriebswirtschaftslehre bzw. ins Marketing. Inwiefern könnten nun die Ergebnisse des Marketings, insbesondere zum Wissen und zum Sprachgebrauch in speziellen wirtschaftlichen Situationen, wiederum philosophisch interessant sein?
- Hinter dieser gesamten Untersuchung steht die folgende Vermutung des Verfassers: Wer 'Differences' sieht und aufspürt, der ist durch die fundiertere Sichtweise und seine Fähigkeit zum Ausschöpfen von mehr Möglichkeiten auch ein besserer Marketer. Inwiefern trifft dies zu?

5. Anhang

5.1. Literaturverzeichnis

5.1.1. Philosophie

Baker, G.P. und Hacker, P.M.S. : An Analytical Commentary on Wittgenstein's Philosophical Investigations (Oxford, Basil Blackwell: 1980)

Baker, G.P. und Hacker, P.M.S. : Volume 2 of an Analytical Commentary on Wittgenstein's Philosophical Investigations (Oxford, Basil Blackwell: 1985)

Baker, John: Playing the language game in: Modern Schoolman, 1980, Vol. 58, Nr. 1, S. 185-193

Bartley, William Warren: Wittgenstein, ein Leben (München, Matthes & Seitz: 1993)

Beerling, Reinier F.: Sprachspiele und Weltbilder (Freiburg i.B., Alber: 1980)

Benarab, Gertrud: Die operativ-pragmatische Basis der Sprachphilosophie Ludwig Wittgensteins (Hamburg, Diss. phil.: 1974)

Bezzel, Chris: Wittgenstein (Hamburg, Ed. Soak im Junius-Verlag: 1988)

Billing, Hans: Wittgensteins Sprachspielkonzeption (Bonn, Bouvier: 1980)

Birnbacher, Dieter u. Burkhardt, Armin (Hrsg.): Sprachspiel und Methode (Berlin / New York, de Gruyter: 1985)

Birnbacher, Dieter: Die Logik der Kriterien (Hamburg, Felix Meiner: 1974)

Black, Max: Lebensform and Sprachspiel in Wittgenstein's later Work in: Hübner, Adolf e.a. (Hrsg.): Wittgenstein und sein Einfluss auf die gegenwärtige Philosophie (Wien, Hölder-Pichler-Tempsky: 1978)

Brose, Karl: The limits and possibilities of the language-game in: Ratio Nr. 27, 2. Dezember 1985, S. 121-132

Carnap, Rudolf: Grundlagen der Logik (München, Nymphenburger: 1973)

Churchill, John: The Coherence of the Concept 'Language Game' in: Philosophical Investigations, Nr. 6, 1985, S. 239-258

Diogenes Laertius: Leben und Meinungen berühmter Philosophen, Otto Apelt (Übers.) (Hamburg, Meiner: 1967)

Dittgen, Andrea: Regeln für Abweichungen (Frankfurt a.M., Lang: 1989)

Drury, M. O'C.: Gespräche mit Wittgenstein in: Wittgenstein, Ludwig: Porträts und Gespräche Hrsg. von Rush Rees (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1987)

Fairbanks, Matthew: Wittgenstein and James in: New Scholasticism, 1966, Vol. 40, Nr. 1, S. 331-340

Feyerabend, Paul: Ludwig Wittgenstein in: Merkur, 1954, Nr. 89, S. 1021 - 1038

Feyerabend, Paul: Wittgenstein's Philosophical Investigations in: The Philosophical Review, 1955, No. 1, S. 449 - 483

Flor, Jan Ris: Der späte Wittgenstein, Sprache und Lebensform in: Hügli, Anton und Lübcke, Poul (Hrsg.): Philosophie im 20. Jahrhundert Bd. 2 (Reinbek b. Hamburg, Rowohlt: 1993) S. 212 - 235

Gadamer, Hans-Georg Die philosophischen Grundlagen des 20. Jahrhunderts in: ders. u. Boehm, Gottfried (Hrsg.): Seminar philosophische Hermeneutik (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1976)

Gahringer, Robert E.: Can Games Explain Language? in: Journal of Philosophy, 1959, Vol. 61, Nr. 12, S. 661 - 667

Gebauer, Gunter: Wortgebrauch, Sprachgebrauch (München, Bayerischer Schulbuchverlag: 1971)

Geier, Manfred: Das Sprachspiel der Philosophen (Reinbek bei Hamburg, Rowohlt: 1989)

Gill, Jerry H.: Wittgenstein's concept of truth in: International Philosophical Quarterly, 1966, Vol. 6, Nr. 1, S. 71-80

Glaserfeld, Ernst von: Einführung in den radikalen Konstruktivismus in: Watzlawik, Paul (Hrsg.): Die erfundene Wirklichkeit, 5. Auflage (München, Piper: 1981)
Hadot, Pierre: Jeux de langage et philosophie in: Revue de Metaphysique et de Morale, 1962, Vol. 67, Nr. 1, S. 330 - 343

Heisenberg, Werner: Die Geschichte der Quantentheorie in: ders.: Quantentheorie und Philosophie, Jürgen Busche (Hrsg.) (Stuttgart, Reclam: 1990)

Hervey, Helen: The problem of the model language game in Wittgenstein's later philosophy in: Philosophy, 1961, Vol. 36, Nr. 138, S. 333-351

Hintikka, Jaakko: Logic, Language-Games and Information (Oxford, At the Calendron Press: 1973)

Hintikka, Merrill B. und Hintikka, Jaakko: Untersuchungen zu Wittgenstein Übers. v. Joachim Schulte (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1990)

Hunter, J.F.M.: "Forms of Life" in Wittgenstein's Philosophical Investigations in: Klemke, E.D. (Hrsg.): Essays on Wittgenstein (Urbana/Chicago/London, University of Illinois Press: 1971)

Hunter, J.F.M.: Wittgenstein on Language and Games in: Philosophy, 1980, Nr. 55, S. 293-302

James, William: Psychologie übers. von Dürr, Marie (Leipzig, Quelle & Meyer: 1909)

James, William: Der Pragmatismus, übers. Wilhelm Jerusalem (Hamburg, Felix Meiner: 1977)

Kaal, Hans / McKinnon, Alastair: Concordance to Wittgenstein's Philosophische Untersuchungen (Leiden, Brill: 1975)

Keller, Albert: Sprachphilosophie 2. Auflage (Freiburg im Breisgau / München, Alber: 1989)

Kenny, Anthony: Wittgenstein (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1974)

Kripke, Saul A.: Wittgenstein über Regeln und Privatsprache (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1987)

Kuhn, Thomas S.: Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen 2. Auflage (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1976)

Lenk, Hans: Zu Wittgensteins Theorie der Sprachspiele in: Kant-Studien 1967, Nr. 58, Heft 4, S. 458 - 480

Lübbe, Hermann: "Sprachspiele" und "Geschichten" in: Kant-Studien 1960/61, Band 52, Heft 1, S. 220 - 243

Lutz, Leonard Giuseppe: Die Sprachspiel-Methode in den Philosophischen Untersuchungen Ludwig Wittgensteins (Zürich, Diss. Phil. / ok Stulz: 1991)

Lyotard, Jean-François: Das postmoderne Wissen Otto Pfersmann (Übers.) (Graz / Wien, Böhlau / Edition Passagen: 1986)

Marcuse, Herbert: Der eindimensionale Mensch in: Schriften (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1989) Bd. 7

Meggle, Georg: Pragmatische Semantik im Ausgang von Ludwig Wittgensteins Sprachspielkonzept in: Herbert Stachowiak (Hrsg.): Handbuch pragmatischen Denkens Bd. II (Hamburg, Felix Meiner: 1987), S. 279 - 301

Moore, G. E.: Wittgenstein's Lectures in 1930 - 33 in: Fann, K. T. (Hrsg.): Ludwig Wittgenstein: The man and his philosophy (New Jersey / Sussex, Humanities Press / Harvester Press: 1967)

Morawetz, Thomas H.: Understanding, disagreement and conceptual change in: Philosophy and Phenomenological Research, Nr. 41 (1981), S. 46-63

Nietzsche, Friedrich: Sämtliche Werke, [Colli, Giorgio / Montinari,azzino, (Hrsg.)] (Berlin / New York, de Gruyter: 1980)

Pfotenhauer, Helmut: Die Kunst als Physiologie (Stuttgart, Metzler: 1985)

Pitcher, George: Wie entsteht philosophische Verwirrung? in: Bensch, Rudolf (Hrsg.): Sprachphilosophie (Düsseldorf, Patmos: 1979)

Savigny, Eike von: Die Philosophie der normalen Sprache 2. Auflage (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1974)

Savigny, Eike von: Wittgensteins "Philosophische Untersuchungen" (Frankfurt a.M., Klostermann: 1988)

Schulte, Joachim: Wittgenstein - Eine Einführung (Stuttgart, Reclam: 1989)

Schulte, Joachim: Chor und Gesetz (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1990)

Simon, Joseph: Sprachphilosophie (Freiburg/München, Karl Alber: 1981)

Skirbekk, Gunnar: Wahrheit und Voraussetzung (1969) in: Gunnar Skirbekk (Hrsg.): Wahrheitstheorien, 2. Auflage (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1980)

Smart, Harold R.: Language-games in: Philosophical quarterly, 1957, Vol. 7, Nr. 26, S. 224-235

Stenius, Erik: Mood and language-game in: Synthese, 1967, Nr. 17, S. 254-274

Szondi, Peter: Über philologische Erkenntnis in: ders.: Hölderlin Studien (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1970)

Thyssen, Johannes: Sprachregelung und Sprachspiel in: Zeitschrift für philosophische Forschung, 1966, Nr. 20, S. 3 - 22

Tilghman, B.R.: Wittgenstein, Games, and Art in: Journal of Aesthetics and Art Criticism, 1972, Nr. 31, S. 517-524

Tugendhat, Ernst Vorlesungen zur Einführung in die sprachanalytische Philosophie (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1976)

Watzlawick, Paul: Wie wirklich ist die Wirklichkeit? (München, Piper: 1976)

Wertz, S.K.: On Wittgenstein and James in: *New Scholasticism*, 1972, Winter, Vol. 46, Nr. 1, S. 446-448

Whorf, Benjamin Lee: *Sprache, Denken, Wirklichkeit* (Hamburg, Rowohlt: 1963)

Winch, Peter: *Die Idee der Sozialwissenschaft und ihr Verhältnis zur Philosophie* (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1974)

Wittgenstein, Ludwig: *Werkausgabe in 8 Bänden* (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1984)

Wittgenstein, Ludwig [Joachim Schulte (Hrsg.)]: *Vortrag über Ethik* (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1989)

Wittgenstein, Ludwig [Geach, P.T. (Hrsg.)]: *Ludwig Wittgenstein, Vorlesungen über die Philosophie der Psychologie 1946/47* (Frankfurt a.M., Suhrkamp: 1991)

Wolzogen, Christoph von: *Wege aus dem Fliegenglas in: Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 140, 18./19. Juni 1994, S. 70

Wuchterl, Kurt: *Struktur und Sprachspiel bei Wittgenstein* (Frankfurt, Suhrkamp: 1969)

Wuchterl, Kurt / Hübner, Adolf: *Wittgenstein* (Reinbek bei Hamburg, Rowohlt: 1979)

Zabeeh, Farhang: *On Language Games and Forms of Life in: Klemke, E.D. (Hrsg.): Essays on Wittgenstein* (Urbana/Chicago/London, University of Illinois Press: 1971)

Zeller, Jörg: *Sprachspiel als Methode in: Hübner, Adolf e.a. (Hrsg.): Wittgenstein und sein Einfluss auf die gegenwärtige Philosophie* (Wien, Hölder-Pichler-Tempsky: 1978)

Zimmermann, Jörg: *Wittgensteins sprachphilosophische Hermeneutik* (Frankfurt a.M., Vittorio Klostermann: 1975)

Zimmermann, Jörg: *Sprachanalytische Ästhetik* (Stuttgart / Bad Cannstatt, frommann-holzboog: 1980)

5.1.2. Betriebswirtschaftslehre / Marketing

Ammer, Dean S.: *Realistic Reciprocity in: Harvard Business Review*, 40. Jg (1962), Nr. 1, S. 116 - 124

Anonym: *Gegengeschäfte: Ansteckender Virus in: Wirtschaftswoche* Nr. 26, 22. 6. 1984, S. 40 - 52

Anonym: *Le troc - un retour aux temps primitifs in: Notices économiques UBS*, April 1985, S. 9 - 11

Anonym: *Barter Associés: le troc bon chic, bon genre in: Forum de l' Economie du Doubs*, No 13, März 1987, S. 6-7

Anonym: *WIR wächst und wächst in: Handel Heute*, 6-92, S.5

Anonym: *WIR-Umfrage: Ergebnisbericht Schweizerisches Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Hochschule St. Gallen* (Hrsg.) (St. Gallen, Selbstverlag der Hrsg.: 1994)

Anonym: *Ein Dienstleistungsunternehmen und eine Bank, WIR Wirtschaftsring Genossenschaft* (Hrsg.) (Basel, Selbstverlag der Hrsg.: 1994a)

Anonym: *Branchen-Teilnehmerverzeichnis, WIR Wirtschaftsring Genossenschaft* (Hrsg.) (Basel, Selbstverlag der Hrsg.: 1994b)

- Anonym: Bescheidenes Wachstum und mehr Gewinn des WIR in: NZZ, Nr. 23, Samstag / Sonntag, 28./29. Januar 1995, S. 29
- Arbose, Jules: Exchange is no robbery: or is it? in: International Management, 1978, Vol. 33, No. 6 (June), S. 15-19
- Arnolds, Hans / Heege, Franz / Tussing, Werner: Materialwirtschaft und Einkauf: praktische Einführung 7. Auflage (Wiesbaden. Gabler: 1990)
- Backhaus, Klaus: Investitionsgütermarketing 2. Auflage (München, Vahlen: 1990)
- Baumgartner, Karl: Gute Kunde für unsere Kapitalgeber, Dividende 26% in: WIR-Magazin, Februar 1995, S. 10 - 13
- Bawly, Dan.: The subterranean economy (New York e.a., Mcgraw-Hill: 1982)
- Belz, Christian e.a.: Management von Geschäftsbeziehungen (St. Gallen, Thexis: 1994)
- Bieber, Bernt: Optimale Gegengeschäftspolitik (Frankfurt a.M., Peter Lang: 1989)
- Binmore, Ken / Dasgupta, Partha: Economic organisations as games (Oxford, Basil Blackwell: 1986)
- Bühlmann, H. / Loeffel, H. / Nievergelt, E.: Entscheidungs- und Spieltheorie (Berlin / Heidelberg / New York, Springer: 1975)
- Bürgin, Rolf: Countertrade (Bern, Frankfurt a.M, New York, Peter Lang: 1986)
- Cohen, Stephen S. und Zysman, John: Countertrade, Offsets, Barter, and Buybacks in: California Management Review XXVIII, No. 2, Winter 1986, S.41-56
- Davis, Morton D.: Spieltheorie für Nichtmathematiker (München / Wien, Oldenbourg: 1972)
- Dowd, Ann Reilly: How U.S. arms dealers are making a killing in: Fortune 1987, 16. Februar, S. 40-46
- Dubs, Rolf: Lehrerverhalten (Zürich, Unpubliziertes Manuskript für Verlag des Kaufmännischen Verbandes: 1995)
- Eason, Henry: Barter-boom in: Nations Business, Vol. 73, März 1985, S. 18 - 25
- Elderkin, Kenton W. und Norquist, Warren E.: Creative Countertrade (Cambridge Massachusetts, Ballinger: 1987)
- Engelhardt, Werner Hans: Erscheinungsformen und absatzpolitische Probleme von Angebots- und Nachfrageverbänden in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 1976, 28. Jg., S. 77 - 90
- Engelhardt, Werner Hans und Schuster, Falko: Kompensationsgeschäfte - Erscheinungsformen und Marketing-Probleme in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 1980, 32. Jg., 103 - 120
- Ferenz, H.: Gegengeschäfte - verkaufshemmend oder -fördernd, in: Journal für Betriebswirtschaft, 28. Jg. (Wien, Orac: 1978), Heft 4, S. 196 - 208
- Finney, F. Robert: Reciprocity: gone but not forgotten in: Journal of Marketing, Januar 1978, VOL. 42, S. 54-59
- Fröhlich, Sigrid: Extramarkt in: Capital, 1982, Nr. 9, S. 193

- Gershman, Michael: Smarter barter - a guide for corporations, professionals and small businesses (New York NY, Viking: 1986)
- Gmür, Charles J.: Barter, Kompensation und Kooperation (Zürich, SKA Heft 49: 1978)
- Godschalk, Hugo: Die geldlose Wirtschaft (Berlin, Basis: 1986)
- Gretschmann, Klaus / Ulrich, Wolfgang: Wirtschaft im Untergrund in: Wirtschaftsdienst, 1980, 60. Jahrgang, Nr. 9, S. 444 - 449
- Hammer, Michael / Champy, James: Business Reengineering 2. Auflage [Patricia Künzel (Übers.)] (Frankfurt a.M. / New York, Campus: 1994)
- Haslinger, Franz: Reciprocity, loyalty, and the growth of the underground- economy in: Europäische Zeitschrift für Politische Ökonomie, 1985 1/3, S. 309-323
- Havighorst, Dirk: Kompensationsgeschäfte in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 1979, 8. Jg., Heft 11, S. 539 - 542
- Healey, Nigel: Two pigs for a personal computer in: Management Today, Oktober 1989, S. 116-118
- Healy, Nigel: Back to Bartering Basics in: Accountancy, March 1990, S.183-184
- Heinen, Edmund: Zum Wissenschaftsprogramm der entscheidungsorientierten Betriebswirtschaftslehre in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1969, 39. Jg., Nr. 4, S. 207 - 220
- Heinen, Edmund: Das Zielsystem der Unternehmung (Wiesbaden, Gabler: 1966)
- Hinterhuber, Hans H. e.a.: Wettbewerbsvorteile durch Barter-Clubs in: io Management Zeitschrift 61 (1992) Nr. 1, S. 82 - 84
- Holler, Manfred: Ökonomische Theorie der Verhandlungen 2. Auflage (München, Oldenbourg: 1988)
- Holler, Manfred J. und Illing, Gerhard: Einführung in die Spieltheorie (Berlin/Heidelberg, Springer: 1991)
- Horny, Claudia: Wie freiwillig ist die WIR-Teilnahme in: WIR-Magazin, Oktober 1994, S. 18 - 19
- Houston, Franklin S. / Gassenheimer Jule B.: Marketing and Exchange in: Journal of Marketing Vol. 51 (October 1987), 3 - 18
- Illich, Ivan: Schattenarbeit oder vernakuläre Tätigkeiten in: Duve, Freimut (Hrsg.): Technologie und Politik 15 (Reinbek bei Hamburg, Rowohlt: 1980)
- Iske, Thorsten: Verbundgeschäfte (Frankfurt a.M., Lang 1986)
- Iske, Thorsten: Barter - Das neue Zusatzgeschäft für Handwerksbetriebe (Göttingen, Seminar für Handwerkswesen: 1986)
- Jalloh, S. Balimo: Countertrade (Landsberg/Lech, Moderne Industrie: 1990)
- Kaikati, Jack G.: The Reincarnation of Barter Trade as a Marketing Tool in: Journal of Marketing, 1976, Vol. 40, S. 17-24
- Kaikati, Jack G.: Marketing without exchange of money in: Harvard business review, 1982, Vol. 60, Nr. 6, S. 72-74.
- Kantor, Seth: His Message: Barter is Smarter in: Nation's Business, March 1983, S. 52

- Köstler, Wolfgang A.: Wettbewerbsanalyse der Barter-Clubs (Innsbruck, Dissertation Leopold-Franzens-Universität: 1991)
- Kotler, Philip / Levy, Sidney J.: Buying is Marketing Tool in: Journal of Marketing, 1973, Vol. 37, S. 54 - 59
- Kotler, Philip: Marketing-Management 4. Auflage (Stuttgart, Poeschel: 1982)
- Kromrey, Helmut: Empirische Sozialforschung (2. Auflage) (Opladen, Lesk / Budrich: 1983)
- Kruthaup, Franz: Barter-Business (Frankfurt a.M., Lang: 1985)
- Mag, Wolfgang: Grundzüge der Entscheidungstheorie (Vahlen, München: 1990)
- Martin, Andreas: Barter-Clubs in: Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis, Heft 1, 1987, S. 33 - 36
- Meffert, Heribert: Marketing 7. Auflage (Wiesbaden, Gabler: 1993)
- Meierhofer, Lukas: Der Wirtschaftsring aus volkswirtschaftlicher Sicht in: WIR (Hrsg.): 50 Jahre WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft (Basel, Selbstverlag WIR: 1984)
- Moser, Reinhard / Topritzhofer, Edgar: Gegengeschäfte - ein Systematisierungsversuch in: Journal für Betriebswirtschaft, 28. Jg. (1978), Heft 4, S. 190 - 195
- Moyer, Reed: "Reciprocity: Retrospect and Prospect" in Journal of Marketing, 1970, Oktober, S. 47 - 54
- Poe, Randall: The Great American Barter Game in: Hoel, R.F.: The Dynamics of Marketing (New York, Harper & Row: 1982) S. 105 - 112
- Raffée, Hans und Abel, Bodo: Aufgaben und aktuelle Tendenzen der Wissenschaftstheorie in den Wirtschaftswissenschaften in: Raffée, Hans und Abel, Bodo: Wissenschaftstheoretische Grundfragen der Wirtschaftswissenschaften (München, Vahlen: 1979)
- Rasmusen, Eric: Games and Information (Oxford UK, Blackwell: 1989)
- Rellstab, Urs: Ökonomie und Spiele (Chur / Zürich, Rüegger: 1992)
- Reyhl, Erich: Der Tauschhandel kommt zu neuer Blüte in: Basler Zeitung, 1983-9-2, Nr. 205, S. 5
- Ries, Al / Trout, Jack: Marketing - generalstabsmässig (Hamburg, McGraw-Hill: 1986a)
- Ries, Al / Trout, Jack: Positioning (Hamburg, McGraw-Hill: 1986)
- Ries, Al / Trout, Jack: Marketing fängt beim Kunden an (Frankfurt / New York, Campus: 1990)
- Ries, Al / Trout, Jack: Die 22 unumstößlichen Gebote im Marketing 2. Auflage (Düsseldorf e.a., Econ: 1994)
- Saget, Isabelle: La stratégie du troc gagne les entreprises in: Action Commerciale No 82, November 1989, S. 20-21
- Samsinger, Berndt R.: Countertrade - eine alternative Marketing-Strategie (Zürich, Dissertation rechts- und staatswissenschaftliche Fakultät: 1986)
- Schaub, Roland: VTX-kurzer Prozess mit langen Wegen in: WIR-Magazin, Februar 1995, S. 14 - 17

Schlemper, Annemarie: Gegengeschäfte in: Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.): Perspektiven der Mittelstandspolitik und Mittelstandsforschung (Göttingen, Otto Schwartz: 1979), S. 214 - 231

Schuster, Falko: Gegen- und Kompensationsgeschäfte als Marketing-Instrumente im Investitionsgüterbereich (Berlin, Duncker & Humboldt: 1979)

Schuster, Falko: Spielregeln für Kompensationsgeschäfte in: Beschaffung aktuell, 1985, Nr. 4, S. 42 - 45

Schuster, Falko: Das Kompensationsgeschäft als modernes Marketing-Instrument in: BWL WISU 7/86, S. 354 - 360

Schuster, Falko: Countertrade (Wiesbaden, Gabler: 1988)

Sercu, Piet: Pros and Cons of Countertrade in: AIASM Working Paper 90-07

Servatius, Hans-Gerd: Reengineering-Programme umsetzen (Stuttgart, Schäffer-Poeschel: 1994)

Sloane, Leonard: Reciprocity: Where Does the P.A. Stand? in: Purchasing, November 20, 1961, S. 70 - 79

Staffelbach, Bruno: KMU in neuen Märkten in: Marketing & Kommunikation, Nr. 1, Januar 1995, S. 4 - 7

Stankovsky, J.: Bedeutung, Probleme und Usancen der Gegengeschäfte in: Monatsberichte des österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, 1986, Heft 3, S. 157 - 179

Stutz, Emil: Die WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft - ein geschichtlicher Rückblick in: WIR (Hrsg.): 50 Jahre WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft (Basel, Selbstverlag WIR: 1984)

Truttmann, Marianne: Die Liebe zum WIR hält sich vielerorts in Grenzen in: Basler Zeitung Nr. 205, Samstag 3. September 1994, Teil II

Ulrich, Hans: Die Unternehmung als produktives soziales System 2. Auflage (Bern / Stuttgart, Paul Haupt: 1970)

Ulrich, Hans / Krieg, Walter: St. Galler Management-Modell (Bern, Paul Haupt: 1974)

Ulrich, Peter und Hill, Wilhelm: Wissenschaftstheoretische Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre in: Raffée, Hans und Abel, Bodo: Wissenschaftstheoretische Grundfragen der Wirtschaftswissenschaften (München, Vahlen: 1979)

Weiler, Franz: Bartergeschäfte (Wien, ohne Verlagsangabe: 1993)

Weinhold, Heinz: Marketing in zwanzig Lektionen 14. Auflage (St. Gallen e.a., Fachmed: 1988)

Wöhe, Günther: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre 16. Auflage (München, Vahlen: 1986)

5.1.3. Andere

Baumann, Peter und Kaiser, Dieter: Die Sprache der Tiere (Stuttgart, Deutsche Verlags Anstalt: 1992)

5.2. Abkürzungsverzeichnis

Wittgenstein-Werke

Abkürzung	Titel	Anfangsdatum	Enddatum
NL	Aufzeichnungen über Logik (Notes on logic)	1913	1913
Auf G.M.	Aufzeichnungen, die G.E. Moore in Norwegen nach Diktat niedergeschrieben hat	1914, April	1914, April
NB	Tagebücher 1914 - 1916	1914	1916
TLP	Tractatus logico-philosophicus (Logisch-philosophische Abhandlung)	1914	1918
RLF	Bemerkungen über logische Form (Some Remarks on Logical Form)	1929	1929
PB	Philosophische Bemerkungen	1929, Februar, 2	1930, April, 24
LE	Vortrag über Ethik (Lecture on Ethics)	1929, September	1930, Dezember
PB	Philosophische Bemerkungen, Anhang	1931	1931
WWK	Wittgenstein und der Wiener Kreis	1929, Dezember	1931
PG	Philosophische Grammatik	1932	1934
BB blau	Das blaue Buch	1933	1934
BB braun	Das braune Buch	1934	1935
PE	Aufzeichnungen für Vorlesungen über "privates Erlebnis" und "Sinnesdaten"	1934	1936
UW	Ursache und Wirkung: Intuitives Erfassen	1937	1937
RFM	Bemerkungen über die Grundlagen der Mathematik (Remarks on the Foundation of Mathematics)	1937, September	1944, April
PI I	Philosophische Untersuchungen I (Philosophical Investigations I)	1945	1945
BPP I	Bemerkungen über die Philosophie der Psychologie I	1945	1947, Oktober, 11
BPP II	Bemerkungen über die Philosophie der Psychologie II	1946, Mai, 10	1947, Oktober, 11
BFGB	Bemerkungen über Frazers Golden Bough	1931	1948
Z	Zettel	1929	1948, August
MSS 137-138	Vorstudien zum zweiten Teil der Philosophischen Untersuchungen (Letzte Schriften über die Philosophie der Psychologie)	1948, Oktober, 22	1949, März, 22
PI II	Philosophische Untersuchungen II (Philosophical Investigations II)	1946	1949
BF	Bemerkungen über die Farben	1951, März	1951, März
VB	Vermischte Bemerkungen	1914	1951
OC	Über Gewissheit (On certainty)	1949	1951, April, 29

Weitere spezielle Abkürzungen:

[... LR] = Einfügung / Auslassung durch Verfasser

5.3. Interviews

5.3.1. Fragen

5.3.1.1. Fragen an Unternehmer

Gegengeschäfte

- Wie würdest Du Gegengeschäfte definieren? (Was zählst Du unter Gegengeschäfte, was nicht mehr?)
- Was spielt eine Rolle zum Zustandekommen von Gegengeschäften?
 - Ziele der Gegengeschäfts-Partner
 - gemeinsames Weltbild,
 - ähnliche Lebensform,
 - spezifische Situation
- Gibt es Gegengeschäfts-Regeln? (Wenn ja, welche? Wie werden diese beeinflusst?)
 - Bezüglich Preis?
 - Bezüglich der handelbaren Ware?
 - Bezüglich der Kommunikation / dem Verkauf?
 - Bezüglich den Absatzkanälen?
- Wie und weshalb werden Gegengeschäfte abgebrochen? (Und gab es früher mehr oder weniger Gegengeschäfte; wie sieht die Zukunft von Gegengeschäften aus?)
- Woher stammt Dein Gegengeschäfts-Wissen? Hat sich dieses in den letzten Jahren grundlegend geändert (und wenn ja, weshalb?)
- Von wem bzw. woher hast Du Dein Gegengeschäfts-Wissen?
- Spielt es für das einzelne Geschäft eine Rolle, ob es in einer Reihe von Gegengeschäften steht? Was macht den 'Witz' von Gegengeschäften aus?
- Wie lief Dein letztes Gegengeschäft ab? (Mit wem, worum ging es, wieso war's ein Gegengeschäft?)
- Lohnen sich Gegengeschäfte?

WIR

- Was spielt eine Rolle zum Zustandekommen von WIR-Geschäften? (Wann wickelst Du mit WIR ab?)
- Gibt es WIR-Regeln? (Wenn ja, welche? Wie werden diese beeinflusst?)
- Wie und weshalb werden WIR-Geschäfte abgebrochen? (Und gab es früher mehr oder weniger WIR-Geschäfte; wie sieht die Zukunft von WIR-Geld aus?)

- Woher stammt Dein WIR-Wissen? Hat sich dieses in den letzten Jahren grundlegend geändert (und wenn ja, weshalb)?
- Spielt es für das einzelne Geschäft eine Rolle, ob es mit WIR-Geld abgewickelt wird? Was macht den 'Witz' von WIR-Geschäften aus?

5.3.1.2. Fragen an Prof. Dr. H.J. Pleitner

- Gegengeschäfte werden in der Literatur bisher kaum behandelt - woran mag dies liegen?
 - Wo sehen Sie generell die Gründe? (Für die Systemtheorie, den entscheidungsorientierten Ansatz, die mathematische Spieltheorie?)
 - Kann es damit zusammenhängen, dass die Forschung auf singuläre Geschäfte des einzelnen wirtschaftlichen Subjekts ausgerichtet ist?
 - Inwiefern spielt eine Rolle, dass in der Forschung ein 'Abteilungs-Denken' vorherrscht? (Einkäufe durch die Materialbeschaffung, Verkäufe durch die Marketing-Abteilung, etc.?)
 - Gegengeschäfte werden meist vertragslos abgeschlossen. Zudem existieren (ausser WIR / Barter-Clubs) kaum Organisationen, welche sich darum kümmern. Kann es sein, dass sie deswegen vernachlässigt werden?
- Der Gegengeschäftsbegriff ist diffus. Desgleichen existieren kaum Anleitungen zur Abwicklung. Wissen Sie etwas darüber?
 - Wie würden Sie 'Gegengeschäft' definieren? Was ist noch zum Begriff zu rechnen, was nicht mehr?
 - Was spielt eine Rolle zum Zustandekommen von Gegengeschäften? (Ziele der Gegengeschäftsakteure, gemeinsames Weltbild, ähnliche Lebensform, spezifische Situation)
 - Gibt es 'Gegengeschäfts-Regeln'? (Wenn ja, welche? Wie werden diese beeinflusst?)
 - Wie und weshalb werden Gegengeschäfte abgebrochen? (Und gab es früher mehr oder weniger Gegengeschäfte; wie sieht die Zukunft aus?)
- Woher stammt Ihr Gegengeschäfts-Wissen? Hat sich dieses in den letzten Jahren grundlegend geändert (und wenn ja, weshalb)?
- Spielt es für das einzelne Geschäft eine Rolle, ob es in eine Serie von Gegengeschäften eingebettet ist? Was macht den 'Witz' von Gegengeschäften aus?

5.3.1.3. Fragen an Frau Traxler

- Was spielt eine Rolle zum Zustandekommen von WIR-Geschäften?
 - Ziele der WIR-Partner,
 - gemeinsames Weltbild,

- ähnliche Lebensform,

- spezifische Situation

Gibt es darüber Statistiken?

- Gibt es WIR-Regeln? (Wenn ja, welche? Wie werden diese beeinflusst?)
 - Bezüglich Preis?
 - Bezüglich der handelbaren Ware?
 - Bezüglich der Kommunikation / dem Verkauf?
 - Bezüglich den Absatzkanälen?
- Wie und weshalb werden WIR-Geschäfte abgebrochen? (Und gab es früher mehr oder weniger WIR-Geschäfte; wie sieht die Zukunft von WIR-Geld aus?)
- Woher stammt Ihr WIR-Wissen? Hat sich dieses in den letzten Jahren grundlegend geändert (und wenn ja, weshalb)?
- Wie wird WIR-Wissen vermittelt?
- Spielt es für das einzelne Geschäft eine Rolle, ob es mit WIR-Geld abgewickelt wird? Was macht den 'Witz' von WIR-Geschäften aus?

5.3.2. Interview-Zusammenfassungen

5.3.2.1. Interview 01 mit Albert Rudin

Interviewdatum: 26. Januar 1995. Albert Rudin ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma "Rudin Optik" in Winterthur

Es werden 7 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Als 'Gegengeschäft' bezeichne ich ausschliesslich Geschäfte, bei welchen kein Geldfluss stattfindet. Diese können in kurzer Abfolge oder über einen grösseren Zeitraum hinweg stattfinden.

Die Berücksichtigung von Kunden bei den eigenen Einkäufen ist allgemein üblich. Das macht jeder Geschäftsmann. Dies würde ich allerdings nicht ein 'Gegengeschäft' nennen.

Ich kann keine Angabe darüber machen, wieviele Prozente meines Umsatzes durch solche Geschäfte (bei denen jeweils die Rechnung bezahlt wird), zustandekommen. Relevant ist es allemal und ich achte bei meinen Lieferanten (z.B. bei meinem Garagisten) darauf, ob er bei mir kauft oder nicht.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Arbeitet ohne man gegenseitige Rechnung, so muss ein enormes Vertrauen vorhanden sein. Ich weiss, das Leute, welche ohne gegenseitige Rechnung arbeiten, als Hauptziel die Einkommens- und WUST- bzw. MWSt-Hinterziehung beabsichtigen. Das wird natürlich nicht mit irgendjemandem gemacht, sondern nur, wenn man über längere Zeit gegenseitiges Vertrauen aufgebaut hat. Es kann dabei also nicht um Einzelaktionen gehen. Meist macht man über längere Zeit Geschäfte, bei welchen man sich immer mehr Rabatt gewährt hat. Am Schluss rechnet man wieder brutto zu brutto, jedoch ohne eine Rechnung zu schreiben.

Umfeld

Das gegenseitige Vertrauen ist enorm wichtig. Dieses muss vorher aufgebaut sein. Zumeist sind Leute, welche Gegengeschäfte miteinander machen, auch sonst miteinander verbunden: Sei dies der Dorfverein, der Gewerbeverein oder ähnliches.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Das wohl wichtigste Merkmal ist, dass Gegengeschäfte im gleichen bzw. mindestens ähnlichen Volumen abgewickelt werden. Zwar wird schon immer 'mal wieder periodisch reiner Tisch gemacht, d.h. die noch verbleibende Schuld abgerechnet. Doch geht es dabei zumeist um geringe Summen.

Ebenso muss es bei Gegengeschäften immer um interessante Summen, sagen wir einmal zumindest im vierstelligen Bereich, gehen. Für kleine Summen kann man sich die Rechnerei einerseits ersparen. Andererseits darf natürlich der Debitoren-Ausfall kein allzugrosses Risiko darstellen. Für einen Klein- und Mittelbetrieb bedeutet dies, dass auch nicht über vierstellige Summen hinaus gegangen wird.

Ein Gegengeschäft ohne Rechnung muss einfach und schnell abgerechnet werden können.

Gegengeschäfte, welche ohne Rechnung gemacht werden, werden 'ohne gar nichts' gemacht. Da geben die Beteiligten einander zwar einen Zettel als Reminder mit, doch hätte der keine rechtliche Verbindlichkeit.

Das 'Anzetteln' von Gegengeschäften geschieht ausschliesslich im persönlichen Gespräch. Dass jemand öffentlich auf seine Bereitschaft zu Gegengeschäften, noch dazu solchen ohne gegenseitige Rechnung, hinweist, habe ich nie gesehen.

Beeinflussung der Regeln

Ein Gegengeschäft muss gegenseitig sein. Ohne Vertrauen geht da gar nichts.

Die Geschäftsgrösse spielt eine gewisse Rolle. Gegengeschäfte sind 'Chefsache'. Wenn das Geschäft grösser wird, so fehlt den Chefs oft der 'Front-Kontakt', um Gegengeschäfte einzufädeln. Kleine Geschäfte wickeln mehr Gegengeschäfte ab.

Wie wird es abgebrochen

Ein Gegengeschäft wird abgebrochen, wenn es nicht gegenseitig ist. Wenn das eine Geschäft beim anderen zulange seine Schuld stehen lässt, so ist klar, dass irgend einmal das andere bares Geld sehen will.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Gegengeschäfts-Wissen wird vom Vater auf den Sohn übertragen. Es bildet sich zudem in einem (z.T. recht kostspieligen) 'Trial and Error - Prozess' aus. Mein eigenes Gegengeschäfts-Wissen ist zudem von Unternehmer-Kollegen geprägt worden.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

Zumeist fragen mich die Kunden. Sie wollen ihre WIR-Bestände abbauen.

Ich akzeptiere WIR als Umsatzbringer.

Wie wird das WIR-Geschäft meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Nur negative WIR-Konten sind gute Konten! Nur Minus-WIR sind gute WIR!

Laufend fort damit!

Die Schulden möglichst behalten! Ich werde die volle Rückzahlungszeit von 20 Jahren ausnützen.

Beeinflussung der Regeln

Als offizieller WIR-Teilnehmer mit 50 % nehme ich natürlich 50 %. Wenn sich ein Kollegen-Betrieb bei mir auf 100 % einlässt, so gebe ich dem dann natürlich auch 100 %.

Früher machte ich weniger mit WIR. Heute wird mehr gemacht. Einerseits ist mir das durch meinen Umbau möglich. Andererseits ist es natürlich ein eindeutiges Rezessions-Zeichen.

WIR-Wissens-Erwerb

Mein WIR-Wissen habe ich von meinem Vater. Dass man mit WIR-Schulden besser fährt als mit WIR-Guthaben, dass habe ich im Umgang damit festgestellt.

5.3.2.2. Interview 02 mit Ulrich Schweingruber

Interviewdatum: 26. Januar 1995. Ulrich Schweingruber ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma "Bäckerei / Konditorei 'Ueli der Beck'" in Schönbühl-Ortenen und Bern.

Es werden 27 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Als Gegengeschäft bezeichne ich Geschäftsvorfälle, welche aufgrund eines vorhergehenden (umgekehrten) Geschäftsvorfalles zustande kommen. Wichtig ist, dass sie jeweils beim ersten Geschäftsvorfall vereinbart werden.

Ein Gegengeschäft beruht auf Gegenseitigkeit, sonst ist es kein Gegengeschäft.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Wenn ich Gegengeschäfte vereinbare, so geht es ausschliesslich um Umsatz-Steigerungen. Mittels Gegengeschäften erschliesse ich mir neue Märkte. Das braucht etwas Phantasie, doch es klappt.

Gegengeschäfte werden oft auch da eingesetzt, wo Preisbindungen einen preislichen Wettbewerb verhindern.

Umfeld

Der Gegengeschäfts-Partner muss mit dem Angebot etwas anfangen können.

Gerade bei ausserordentlichen Investitionen lohnt es sich, über Gegengeschäfte nachzudenken.

In Zeiten der Rezession sind Gegengeschäfte interessanter als in der Hochkonjunktur.

Auch die Regionalität spielt eine Rolle. Je näher ein Gegengeschäftspartner ist, desto kontinuierlicher werden Gegengeschäfte abgewickelt.

Ich kann mir nicht vorstellen, dass Gegengeschäfte ohne Rechnung abgewickelt werden, ohne dass ein 'gemeinsames Weltbild' existiert. Auf jeden Fall geht da ohne höchstes Vertrauen gar nichts.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Die Preise können speziell tief sein (sofern Rechnungen gestellt werden, sind hohe gegenseitige Rabatte von Vorteil). Ich habe aber auch schon gehört, dass wenn keine Rechnungen gestellt werden, Normalpreise zum Zug kommen.

Werden keine Rechnungen gestellt, so muss automatisch unmittelbar verrechnet werden können. Dauert eines der beiden Geschäfte länger, so werden normalerweise Rechnungen gestellt. Man kann jedoch generell eine schnelle gegenseitige Abwicklung als erstrebenswert ansehen.

Kleine Beträge sind eher ungeeignet für Gegengeschäfte. Zudem müssen die Beträge des Gegengeschäfts ungefähr in der Grössenordnung des ersten Geschäfts liegen.

Beeinflussung der Regeln

Auch und gerade für Gegengeschäfte ist besonders die unternehmerische Phantasie gefordert. Ich hatte den Fall mit einem Plattenleger. Als Bäcker ist es für mich schwierig, ihm Gegenleistungen anzubieten. Da kam mir die Idee mit Kundengeschenken für seine Kunden. Das war eine prima Idee und hat sich voll gelohnt.

Ganz wichtig ist, dass man nicht das Heft aus der Hand gibt. Gegengeschäfte macht man nicht einfach so aus dem Ärmel heraus, sondern unter einer klaren unternehmerischen Zielsetzung. Ich kenne den Fall einer Druckerei, welche allen ihren Lieferanten Gegengeschäfte aufbrummte. Die einen bestellten dann gleich einen 10-Jahres-Vorrat, die anderen gingen davon aus, sie hätten nun 10 Jahre lang ihren Bedarf gedeckt. Die Druckerei ging bankrott und man

kann sich fragen, wer nun der Glücklichere ist; ist es derjenige mit allein dem Verlust oder ist es derjenige mit zusätzlich den Entsorgungskosten?

Gegengeschäfte werden ausschliesslich auf persönlicher Basis meist von Unternehmer zu Unternehmer vereinbart. Niemals würde ich mich über Gegengeschäfte allgemein zu profilieren versuchen.

Wie wird es abgebrochen

Ich hatte noch nie Grund, aus einem Gegengeschäft auszusteigen.

Allerdings gibt es bei längerdauernden bzw. zeitlich verschobenen Gegengeschäften ein Debitoren-Risiko, welches nicht zu vernachlässigen ist.

Gegengeschäfte haben sich für mich eindeutig gelohnt und ich gedenke ihren Anteil am Umsatz (derzeit knapp 5%) zu steigern.

Meine bisherigen Gegengeschäfte waren immer einmalige Vereinbarungen. Allerdings gibt es keinen Grund, wenn es gut war, es nicht nochmals zu wiederholen.

Der Witz eines Gegengeschäftes ist die Kapazitätsauslastung. Spielt diese keine Rolle oder wird diese durch das Gegengeschäft nicht unterstützt, so wird damit aufgehört.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Mein Gegengeschäfts-Wissen habe ich von Kollegen aus anderen Branchen, hauptsächlich der Automobil-Branche. Dieses Wissen habe ich nun seit einiger Zeit umgesetzt und verfeinert.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

Ich selber mache keine WIR-Geschäfte. Evtl. würde ich es tun, wenn ich in einer anderen Branche agieren würde.

WIR würde mir keinen Mehr-Umsatz bringen. Deswegen mache ich's auch nicht.

Bei WIR wird nicht auf den Preis geguckt. Die Leute wollen das Zeug einfach loshaben.

WIR kann wegen Liquiditätsengpässen äusserst gefährlich werden.

5.3.2.3. Interview 03 mit Edi Bosshart

Interviewdatum: 28. Januar 1995. Edi Bosshart ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma "Typodruck Bosshart AG" in Aadorf.

Es werden 4 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Als Gegengeschäfte definiere ich Geschäftsvorfälle mit Unternehmungen, bei denen ich einmal Kunde und einmal Lieferant bin.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Gegengeschäfte dienen der Umsatz-Ausweitung. Der Aspekt der Steuerhinterziehung ist vernachlässigbar.

Gegengeschäfte können Mehr-Umsatz bringen. Sie lohnen sich, wenn aus der Abmachung zum Gegengeschäft auch etwas wird.

Umfeld

Meist kommt ein Gegengeschäft für mich dadurch zustande, dass ich eine Anschaffung tätige und danach für meinen Lieferanten auch drucken kann.

Eine gewisse 'Vereinsmeierei' kann Gegengeschäfte fördern, das ist meist eine gute Sache und nicht unwichtig.

Sicher hat die Rezession Gegengeschäfte forciert.

Zumeist gehen die Gegengeschäfte von mir aus. Gehen sie von meinem Partner aus (im Sinne 'Jetzt durften wir für Sie das und das liefern. Wir zeigen uns mit einem kleinen Auftrag erkenntlich'), so ist das das Schönste und wird von mir auch sicher honoriert.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Gegengeschäfte müssen Geschäfte für beide Geschäftspartner sein.

Normalerweise wird der Preis abgemacht, bevor über mögliche Gegengeschäfte gesprochen wird. Es findet von daher durch die Gegengeschäfts-Abmachung keine Preis-Beeinflussung statt.

Optimal wäre eine Gegenleistung von 100 %. Das ist jedoch meist nicht der Fall bzw. nicht möglich, zumindest nicht in der Druckerei-Branche.

Beeinflussung der Regeln

Ich gehe auf Gegengeschäfte nur im persönlichen Gespräch ein. Es gibt fast nie Verträge. Und wenn, so wird einfach im primären Kaufvertrag die Anmerkung gemacht, man sei übereingekommen, dass "innerhalb eines Jahres in gleichem Umfange" Gegengeschäfte zu erwarten seien.

Wie wird es abgebrochen

Wenn einer nichts von Gegengeschäften wissen will im Stil von 'Wissen Sie, wir haben noch 200 andere Kunden', so werde ich 'staubig' und breche die Verhandlungen ab.

Wenn nach einem Jahr nichts kommt, so breche ich ab. So war das letztthin mit einer Bank.

Die einmaligen Gegengeschäfte sind gebräuchlicher (einmal hin und einmal her). Die kontinuierlichen Gegengeschäfte wären mir lieber. Sie geben ein gutes Gefühl des 'wir haben's letztes Mal recht gemacht'.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Alles, was ich über Gegengeschäfte gelernt habe, habe ich aus persönlichen Gesprächen. Mein Bruder hat mir einiges sagen können. Daneben gab's Gespräche aus Zufall.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Zumeist sind es Kunden von mir, welche überzählige WIR-Bestände haben. Ich nehme nur WIR von langjährigen Kunden und ich nehme es nur, wenn ich auch genau weiss, wohin damit.

Wie wird das WIR-Geschäft meist gespielt: Die Regeln

Besonders wenn WIR im Spiel ist, muss der Preis stimmen. Sonst lohnt sich der Aufwand nicht.

Wie wird das WIR-Geschäft abgebrochen

Grundsätzlich sind normale Geschäfte ohne WIR 'sauberer'. WIR hat immer einen leichten Beigeschmack nach Ramsch. Zudem ist das WIR-Volk mir nicht sonderlich sympathisch.

WIR-Wissens-Erwerb

Einiges an WIR-Wissen habe ich aus den WIR-Heften und aus Gesprächen mit Kunden.

5.3.2.4. Interview 04 mit Béatrice Traxler

Interviewdatum: 30. Januar 1995. Béatrice Traxler, lic. iur., ist Leiterin der Abteilung Kommunikation und Vizedirektorin der WIR-Wirtschaftsring Genossenschaft in Basel.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

WIR-Geld ist ein Mittel zum Zweck. Hauptzweck sind Zusatzgeschäfte und die Vergrößerung der Volumina bestehender Geschäfte. Die Unternehmung, welche WIR einsetzt, bezweckt höhere Umsätze und mehr Gewinn.

WIR-Geld führt zu einer systembedingten Solidarität unter den Mitgliedern. WIR ist ein Zusatzgeschäft. Es dient dazu, den Markt anzukurbeln. Es behebt keine grundlegenden Fehler.

Umfeld

Es gibt eine WIR-Philosophie, welche wichtig ist. WIR nimmt sich der Klein- und Mittelbetriebe an. Diese leiden heftiger unter Konjunktur-Zyklen. Und um diesen Zyklen besser zu begegnen ist WIR da. Das wirtschaftliche Moment (Umsatz-Ausweitung) steht zwar im Vordergrund. Die immaterielle Seite ist jedoch, besonders für die WIR-Genossenschafter, auch wichtig.

Nach unserer Erkenntnis hebt sich der typische WIR-Teilnehmer nicht vom durchschnittlichen Unternehmer eines Klein- und Mittelbetriebes ab. Immerhin sind 60'000 Unternehmungen WIR-Teilnehmer, was 18 - 20 % aller Klein- und Mittelbetriebe entspricht.

Wie wird das WIR-Geschäft meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Im Durchschnitt werden nur 40 % der Volumina mit WIR abgerechnet. Der Rest in normalen Schweizer Franken.

Es treten immer wieder Fälle von WIR-Abschlaghandel auf, indem WIR-Geld mittels Abschlag zu normalem Geld verkauft wird. Ein solcher Handel sowie die Nichteinhaltung der Parität von WIR- und Bargeld sind 1973 mit der Lancierung der neuen Geschäftsbedingungen verboten worden. Danach hatten wir erst einmal Ruhe, das heisst, der verbotene Handel mit WIR-Guthaben konnte praktisch zum Erliegen gebracht werden. In den letzten Jahren, mit der Rezession, ist der WIR-Handel wieder in Schwung gekommen. Gegen solche vor allem imageschädigende Vorkommnisse - im Verhältnis zu WIR-Gesamtumsatz 1994 von rund 2,5 Mia. Franken ist der von uns vermutete WIR-Handel von ein paar Millionen ökonomisch betrachtet vernachlässigbar - wurden verschärfte Massnahmen gegen den WIR-Handel ergriffen. Das Ressort WIR-Controlling wurde personell verstärkt. Viel versprechen wir uns künftig auch vom Markenschutzgesetz. Wir haben nämlich die Marke WIR als Dienstleistung schützen lassen. So können wir jetzt gegen WIR-Handelsinserate wenn nötig sogar gerichtliche Schritte einleiten.

Wenn über WIR schlecht gesprochen wird, so lassen sich in der Regel drei Gründe dafür ausmachen: 1. Man profitiert selber vom WIR, will aber nicht, dass andere Unternehmer, vor allem solche aus der gleichen Branche, auch davon profitieren. 2. Man ist passiv und setzt WIR nicht kontinuierlich als Marketingmittel ein. Folge davon ist, dass man vom WIR-Verrechnungsverkehr auch nicht viel profitiert und dass sich gegebenenfalls WIR-Guthaben, die ja nicht verzinst werden, unliebsam ansammeln. 3. Als Nicht-WIR-Teilnehmer ist man verärgert, wenn man einen Auftrag etc. nicht bekommt, weil man nicht WIR-Teilnehmer ist.

In den letzten Jahren hat sich in der Art, wie über WIR gesprochen wird, vieles zum Guten geändert. Heute spricht man viel offener und auch viel positiver über WIR.

Beeinflussung der Regeln

Wenn jemand viel Geld auf seinem WIR-Konto hat und damit nichts anzufangen weiss, so ist dies keineswegs in unserem Interesse. Neuerdings versuchen wir solche Passiv-Mitglieder zu aktivieren. In den letzten Jahren hat das durchschnittliche Guthaben pro Konto kontinuierlich abgenommen, und zwar sowohl real als auch nominal.

Eine Einflussnahme seitens der Nationalbank wird immer wieder diskutiert. Wir werden seit Jahren von der Nationalbank beobachtet. Aus geldpolitischer Sicht ergeben sich keine Einwände seitens der Schweizerischen Nationalbank. Der Einfluss der WIR-Geldmenge ist marginal, sie beträgt nur rund 13% von M1. Auch unterstehen wir der Bankengesetzgebung. Wir wollen nicht WIR-Kredite ad infinitum schöpfen. Der Markt muss die zusätzliche Liquidität verkraften können. Wir glauben nicht, dass eine Auseinandersetzung mit der Nationalbank ins Haus steht.

Seit dem 1. Januar 1995 ist die WIR-Karte eine kombinierte Karte (WIR-Verrechnung und Kreditkarte in einem). Durch die Übernahme von weiteren Bank-Funktionen wird es für den WIR-Teilnehmer einfacher.

Die WIR-Trägerorganisation hat als Ziel eine nicht unbedingt grössere, jedoch sehr aktive Teilnehmerzahl, welche WIR als unternehmerischen Entscheid für sich gewinnbringend einsetzt.

Wie wird das WIR-Geschäft abgebrochen

Wer mit WIR-Abschlag handelt, der wird ausgeschlossen. Des weiteren wünschen wir keine passiven Mitglieder, für welche WIR ein Problem darstellt. Als drittes kann ein Klein- und Mittelbetrieb durch Fusion zum Grossbetrieb werden. Dann müsste er austreten. (Ausgeschlossen von der Aufnahme sind Warenhäuser, Grosskaufhäuser, Fabriken mit eigenen Detailverkaufsgeschäften sowie andere Grossunternehmungen, welche die mittelständischen Interessen gefährden).

WIR-Wissens-Erwerb

WIR wird über die WIR-Medien wie Magazine, Messen, Verzeichnisse und Videotext vermittelt. WIR-Messen sind Gewerbeausstellungen und Verkaufsmessen zugleich. Bei freiem Eintritt sprechen sie sowohl WIR-Kunden als auch das breite Publikum an. Aussteller sind immer WIR-Teilnehmer. Es gibt jährlich 5 WIR-Messen (St. Gallen, Zürich, Bern, Luzern, Lenzburg). Rund 8% des gesamten WIR-Umsatzes wird an WIR-Messen getätigt.

In den jährlich neu aufgelegten WIR-Teilnehmer- und Branchenverzeichnissen sind alle offiziellen WIR-Teilnehmer aufgeführt. Demnächst gibt es diese Verzeichnisse auch über Videotext.

WIR wird immer beratungsintensiver. Unsere standardisierten und direkten Supports mussten überarbeitet werden. Neue Prospekte waren das Resultat dieser Anstrengungen. Mit der standardisierten Beratung vor allem über Prospekte appellieren wir vor allem an die Eigeninitiative der Kunden. So bleibt genügend Zeit und Manpower, wo nötig direkte und spezifische Beratung zu leisten.

Neuerdings führen wir WIR-Economy-Club- und WIR-Business-Club-Lunches durch, um die Schulung und die Wissens-Verteilung noch mehr zu fördern. Die WIR-Economy und WIR-Business-Anlässe dienen der betriebswirtschaftlichen Weiterbildung, aber auch derjenigen in WIR-Belangen.

5.3.2.5. Interview 05 mit Armin Harzenmoser

Interviewdatum: 31. Januar 1995. Armin Harzenmoser ist Hauptaktionär der 'Harzenmoser-Gruppe'. Zu dieser (rechtlich nicht zusammengeschlossenen) Gruppe gehören insbesondere die 'Gebrüder Harzenmoser Baumalerei AG' (Geschäftsleiter ist Armin Harzenmoser selber) sowie die 'Gebrüder Harzenmoser Spritzwerk AG', beide in Uzwil.

Es werden rund 80 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Ein Gegengeschäft ist ein Geschäft, welches aus einem vorhergehenden heraus folgt. Zumeist wird dieses Folgegeschäft ("zu vergeben oder zu vermitteln") im Werkvertrag des ersten Geschäftes als Verpflichtung des Lieferanten aufgeführt.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Es gibt für Gegengeschäfte eigentlich nur eine moralische Verpflichtung. Auch wenn man rechtlich im Werkvertrag etwas abmacht, so habe ich noch nie ein Gegengeschäft erzwingen können. Aber moralisch ist man schon verpflichtet.

Umfeld

Man muss sich eben gegenseitig vertrauen. Wenn ich Fahrzeuge kaufe, dann ist doch klar, dass der Garagist seine Werkhallen durch mich sanieren lässt. Er ist ganz einfach moralisch verpflichtet.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Wenn zwei Unternehmer wirklich im gleichen Zeitpunkt aneinander liefern, so kann es vorkommen, dass die kleinere Rechnung fallengelassen wird und stattdessen der Betrag bei der grösseren Rechnung "pauschal gekürzt" wird. Ich glaube allerdings nicht, dass dies wichtig ist.

Bei mir ist in jedem Werkvertrag die Gegengeschäfts-Klausel ("verpflichtet sich, in gleichem Umfang...") drin.

Der Preis muss sich im Konkurrenz-Umfeld bewegen. Auch die Abmachung gilt jeweils "zu Konkurrenz-Preisen". Aber man wird nicht ausgewunden bis zum letzten Tropfen.

In meiner Branche geht es um Geschäfte und nicht um Summen. Wenn ich jemandem einen Auftrag von Fr. 100'000 bringe und der bringt mir dann einen über Fr. 10'000, dann gehe ich nicht zu dem hin und sage: "Jetzt bringe mir noch die restlichen Fr. 90'000". Geschäft ist Geschäft.

Gegengeschäfte werden niemals werbemässig eingesetzt. Immer nur objekt-bezogen, d.h. auch nur im persönlichen Gespräch.

Es spielt für das einzelne Geschäft nicht so eine grosse Rolle, ob es ein Gegengeschäft ist. Vertrauen und Ehrlichkeit sind im Geschäftsleben immer wichtig.

Beeinflussung der Regeln

Am Wirtshaustisch wird jetzt mit der Einführung der Mehrwertsteuer viel gequasselt, dass Gegengeschäfte zunehmen werden. Ich selber glaube da nicht dran.

Ich kann keinen Unterschied in der Häufigkeit der Gegengeschäfte feststellen. Und ich glaube auch nicht, dass sich daran etwas ändern wird.

Für mich haben sich die Gegengeschäfte gelohnt.

Wie wird es abgebrochen

Wenn sich einer nicht an die Abmachung hält, so ist dies ein Vertrauensbruch. Der hat mich dann als Kunde gesehen.

Natürlich wäre auch schlechte Qualität ein Grund zum Abbruch. Das habe ich allerdings noch nie erlebt.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Angefangen hat das mit unserem eigenen Geschäftshaus. Da waren wir unseren vorhergehenden Auftraggebern gegenüber moralisch verpflichtet. Damit haben wir angefangen und nun unsere Erfahrung kontinuierlich ausgeweitet.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

WIR nimmt man, wenn man muss, sicher nie gerne.

WIR macht eine Wellenbewegung antizyklisch zum Konjunkturverlauf. Wenn die Banken mit der Kreditvergabe restriktiv sind, so nimmt WIR zu.

Umfeld

Der Preis muss stimmen. Auch kommt es auf die Situation an.

Wie wird das WIR-Geschäft meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Ich hatte einmal ein Stillhalte-Abkommen mit einem Lieferanten. Wir hatten ausgemacht, dass wir uns gegenseitig kein WIR-Geld verrechnen. Da habe ich gehört, dass er nun doch wieder Malerarbeiten mit WIR an andere vergibt. Von da an musste er auch von mir wieder WIR nehmen.

Viel WIR-Geld auf dem Konto ist natürlich schlecht. Man muss die Plazierung im Auge haben.

Beeinflussung der Regeln

Was ich eine Sauerei finde, ist der 'WIR-Untergrund'. Da kauft so ein Treuhänder mit einem riesigen Abschlag von bis zu 50 % WIR bei Möbelhändlern, Textilern oder Schmuck-Händlern ein. Und dann kommt er damit zu mir und verlangt, dass ich ihn gleich behandle, als würde er bar bezahlen. Das ist unfair. Da wünschte ich mir, WIR würde verboten.

WIR-Wissens-Erwerb

Zu meinem ersten WIR Geschäft bin ich 'gezwungen' worden. Seither kümmere ich mich darum. Ich erhielt Tips von Kollegen. Zudem erhielt ich eine Dokumentation, als ich ein Konto eröffnete.

5.3.2.6. Interview 06 mit Martin Wartmann

Interviewdatum: 31. Januar 1995. Martin Wartmann ist Geschäftsleitungs-Mitglied der "Back & Brau AG" Zürich.

Es werden rund 200 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Der Begriff hängt bei mir ganz stark mit 'geben und nehmen' zusammen.

Der Begriff hat einen eindeutig negativen Beigeschmack. Wenn ein Unternehmer bei seinem Einkauf auch seine Kunden berücksichtigt, so ist das noch kein Gegengeschäft, sondern fairer Business-Alltag, der passt. Ein Gegengeschäft enthält die klare Kopplung der Aufträge. Und diese geschieht meist aus einer Position der Schwäche heraus.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Zumeist handelt es sich um einen bedeutenden Kunden, wo man sich sagt: "Da muss man 'mal ...'"

Umfeld

Meist kommen Gegengeschäfte aus einer Zwangslage heraus zustande. Auf jeden Fall nicht aus einer Position der Stärke.

Zumeist kommen Gegengeschäfte aus der Bauhaupt- und -nebenbranche. Daneben gibt es sie auch noch relativ häufig bei Investitionsgütern wie z.B. Fahrzeugen.

Die Rezession hat den 'Hang zu Gegengeschäften' gefördert. Der Druck ist in den letzten Jahren viel grösser geworden.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Gegengeschäfte 'sieht man kommen'. Da gibt man von Anfang an weniger Rabatt.

Wir hatten jetzt solch einen Fall, wo wir Umbauarbeiten offerieren liessen. Den Zuschlag hat diejenige Firma gekriegt, welche beim gleichen Preis auch noch Konsumations-Gutschriften akzeptierte.

Gegengeschäfte haben keinen Einfluss auf die Qualität.

Gegengeschäfte werden ausschliesslich im persönlichen Gespräch vereinbart.
Beeinflussung der Regeln

Man versucht, den anderen in Abhängigkeit zu bringen. Ich hatte da den Fall, dass wir Fahrzeuge kaufen mussten. Da sind besonders von zwei Garagen bei uns Leute zum Essen

aufgetaucht und haben ihre Visitenkarten deponiert. Wir haben dann ohne Berücksichtigung gekauft. Seither haben wir die auch nicht mehr wiedergesehen.

Wie wird es abgebrochen

Wenn's nicht mehr klappt.

Gegengeschäfte lohnen nicht! Es sind undankbare Geschäfte, straight business ist mir da viel lieber.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Das war bei mir ein reiner Trial-and-Error-Prozess.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

Ich nehme WIR eigentlich nur, wenn der andere kurz vor dem Crash steht. Wenn mir einer sagt: "Bar geht's nicht mehr, doch WIR könnte ich noch bringen", dann nehme ich's an. Sonst eigentlich nicht.

Umfeld

Die WIR-Leute sind ein diffuser Haufen. Das sind meist Kleinst-Unternehmer, welche schräg im Netz hängen. Die haben keine USP, keine Stärken.

Wie wird das WIR-Geschäft meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Ich horche sehr genau hin, wenn jemand von WIR anfängt. Dem seine Kreditwürdigkeit muss man anschauen.

Beeinflussung der Regeln

WIR wurde gegenüber früher eher komplizierter. Man muss heute unheimlich stur sein.

WIR-Wissens-Erwerb

WIR-Wissen habe ich aus der Praxis.

5.3.2.7. Interview 07 mit René Hirsch

Interviewdatum: 1. Februar 1995. René Hirsch ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma "Hirsch AG" (Saab-Vertretung) in St. Gallen

Es werden 9 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Als Gegengeschäft würde ich einen Geschäftsabschluss bezeichnen, welcher einen weiteren Geschäftsabschluss (mit Käufer und Verkäufer vertauscht) als Bedingung enthält.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Ich mache keine Gegengeschäfte. Ich bin überzeugt, dass man dann nicht gleich konkurrenzfähig auftritt.

Ich habe früher die Erfahrung gemacht, dass ich billiger und besser einkaufen kann, wenn ich nicht unbedingt Kunden berücksichtigen muss.

Natürlich ist für Beschaffungen mein früherer Kunde die erste Adresse, bei der ich nachfrage. Aber das ist freiwillig und kein Gegengeschäft - ein ganz enormer Unterschied.

Wenn, dann müsste ich vom Gegengeschäft auch profitieren können. Das kann ich nur, wenn ich sowieso da einkaufen würde. Und dann ist es kein Gegengeschäft in meinen Augen.

Es gab mal einen Fall, da hat ein Reifenlieferant bei mir Autos gekauft und der wollte, dass ich ihm seine Reifen abkaufe. Ich habe dann das Angebot geprüft und habe auch die Reifen gekauft, weil es ein gutes Angebot war. Sicher hätte ich die Reifen sowieso gekauft. Ich bin auch danach bei diesen Reifen geblieben. Allerdings kann es schon sein, dass mich das Gegengeschäft als Kunden für ihn 'geöffnet' hat. Ein Gegengeschäft kann einem den Einstieg schon erleichtern.

Umfeld

Natürlich kann ich mir eine Situation mit unausgelasteten Kapazitäten vorstellen, wo auch ich mich auf ein Gegengeschäft einlassen würde. Das soll aber nicht so sein. Das wäre eine eindeutige Schwäche.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Grundsätzlich ist von einem schlechteren Preis-Leistungsverhältnis auszugehen. Die schlechteren Preise, welche man selber im Einkauf erzielt, werden im Verkauf antizipiert.

Wie wird es abgebrochen

Heute wird eher mehr der Versuch unternommen, ein Gegengeschäft zu arrangieren. Allerdings wird auch eher akzeptiert, wenn's nicht klappt. Der Trend zu mehr Gegengeschäften wird jedoch anhalten.

Früher habe ich mich mehr um Gegengeschäfte bemüht. Heute prüfe ich das viel weniger.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Das war bei mir ein reiner Trial-and-Error-Prozess. Das kann man nur so lernen.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

Auf Kundenwunsch nehme ich WIR an.

Wenn bei uns in der Automobil-Branche jemand schon genug WIR hat, so macht er einen klaren Abschlag von einem Drittel. Dafür habe ich Verständnis. Warum soll so ein blöder Treuhänder den Profit machen? Der Kunde will WIR um jeden Preis los sein, weil er sich verkalkuliert hat oder nicht nein sagen konnte. Warum soll da noch ein Dritter profitieren? Ein WIR-Franken ist heute wirklich kein normaler Franken.

Umfeld

WIR-Abschläge nehmen immer in der Rezession zu. Da kommen die Leute in Liquiditätsengpässe und geraten unter Zeitdruck.

Wie wird das WIR-Geschäft meist gespielt: Die Regeln

Dass man WIR nimmt, muss man möglichst für sich behalten. Sonst gibt's daraus eine Lawine.

Ich habe schon gehört, dass die Schlechter-Behandlung von WIR, d.h. die Akzeptanz nur mit Abschlag, das WIR-Problem lösen kann. Die Leute versuchen's dann zuerst woanders.

WIR-Wissens-Erwerb

Auch mein WIR-Wissen habe ich in rein eigener Erfahrung in Form eines Trial-and-Error-Prozesses erworben.

5.3.2.8. Interview 08 mit Alois Tschopp

Interviewdatum: 2. Februar 1995. Alois Tschopp ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma "Tschopp Holzbau" in Hochdorf

Es werden 50 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Ein Gegengeschäft in meiner Branche sieht meistens so aus, dass ich, um einen Auftrag zu kriegen, vom Bauobjekt einen Teil (z.B. eine Wohnung) selber kaufen muss. Eine weitere Spielform ist die Teilnahme an einem Bau-Konsortium.

Ich mache das sehr selten und nicht gern.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Dafür sprechen bei mir ausschliesslich geschäftliche Gründe.

Und auch dagegen sprechen geschäftliche Gründe. Was soll ich mit einer Wohnung, zu deren Verkauf ich keine Organisation habe?

Umfeld

Meist geht es darum (in den schwachen Wintermonaten) die Produktion auszulasten.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Ein Gegengeschäft muss steuerbar sein. Es macht nur Sinn, wenn damit wirklich ein Beschäftigungs-Loch gestopft werden kann.

An der Wohnung, die ich beim letzten Mal kaufen musste, werde ich nichts verdienen bzw. sogar einen Verlust machen. Das ist aber nicht so schlimm, denn der Auftrag, der sich auf eine viel höhere Summe belief, passte sehr gut.

Man kauft dann zwar sicher schlechter ein, dafür wird man selber auch nicht bis zum letzten Tropfen ausgewunden.

Man kann Gegengeschäfte zum 'Öffnen' eines Kunden einsetzen. Dann lohnen sie sich am meisten.

Bei mir hat es keinen Einfluss auf die geleistete Qualität, ob ein Geschäft innerhalb eines Gegengeschäftes stattfindet oder nicht. Ich kann meinen Leuten auf der Baustelle keine speziellen Anweisungen geben; die wissen das gar nicht.

Gegengeschäfte werden ausschliesslich von Chef zu Chef im 'stillen Kämmerlein' abgemacht. Wie wird es abgebrochen

Mein Mitspielen bei Gegengeschäften - und ich tue es nicht immer - hat sich gelohnt. Allerdings gibt es Leute wie Immobilienhändler, bei denen lohnt es sich noch viel mehr. Es kommt halt immer auf die Mentalität der Gegenpartei an, es muss schon ein 'geben und nehmen' sein.

Gerade letzthin kriegte ich einen neuen Auftrag, wo ich den ersten Auftrag innerhalb eines Gegengeschäftes machen durfte. Die waren mit der geleisteten Arbeit zufrieden und deswegen geht es nun weiter - das freut mich.

Wäre ein Gegengeschäft unfair oder würde schlechte Arbeit geliefert, so würde es abgebrochen.

Die Absicht hinter einem Gegengeschäft ist bei mir immer, den Kunden langfristig als Kunden zu gewinnen.

Früher wurden öfters Gegengeschäfte vereinbart. Mein Weg geht heute eher über Beteiligungen.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Da muss jeder seine eigenen Erfahrungen machen.

Zudem habe ich vom einen oder anderen Kollegen etwas mitgekriegt.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

Wir nehmen auf Anfrage, jedoch nur bis maximal 10 %. Die werde ich immer wieder los.

Ich nehme WIR eigentlich nur, wenn es Voraussetzung zur Vergabe des Auftrages ist. Und dieses Zünglein an der Waage ist es meistens. Daneben muss natürlich der Auftrag allgemein interessant sein.

Umfeld

Ich kann nur deswegen WIR problemfrei annehmen, weil ich mir innert Jahren bzw. Jahrzehnten meine Absatzkanäle aufgebaut habe.

Wie wird das WIR-Geschäft meist gespielt: Die Regeln

Man darf nie zuviel WIR auf dem Konto haben und man muss es immer schnell wieder loswerden.

WIR darf einen nicht belasten.

Wie wird das WIR-Geschäft abgebrochen

WIR ist jetzt wieder aktueller wegen der Krise.

WIR-Wissens-Erwerb

Mein WIR-Wissen habe ich ausschliesslich aus Erfahrung.

5.3.2.9. Interview 09 mit Peter Gerber

Interviewdatum: 3. Februar 1995. Peter Gerber ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma "Handwerkerzentrum Thun Gerber-Stegmann AG" in Thun.

Es werden 22 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Gegengeschäfte

Wir machen keine Gegengeschäfte

(Gegengeschäft = ein Geschäft vom anderen abhängig)

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

WIR-Geschäfte machen wir nur 'unter Zwang'.

Umfeld

Man 'riecht sie kommen' bzw. weiss es schon aufgrund früherer Geschäfte, dass es ein WIR-Geschäft wird.

Wie wird das WIR-Geschäft meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Es gibt Geschäfte, die machen immer zwei Offerten. Die eine mit WIR, die andere ohne WIR.

Wir nehmen nie mehr als 30% WIR-Anteil.

Wir führen genaue Listen über unsere WIR-Kunden. Wenn wir eine Möglichkeit sehen, so gehen wir auf die zu und sagen ihnen, sie könnten von der nächsten Rechnung Fr. 500.- mit WIR bezahlen.

Wir akzeptieren WIR nur für Investitions-Güter, nicht aber für Verbrauchsgüter. Wir haben auch nur da Kanäle zur Weiterbelastung.

Die Mitarbeiter sind gehalten, WIR-Spesen zu machen. Auch Geschäftsreisen und Ausflüge werden unter der Berücksichtigung von WIR-Absatzmöglichkeiten geplant. Desgleichen versuche ich über Büromaterial und über den Fahrzeugeinkauf WIR loszuwerden. Unsere herkömmlichen Lieferanten nehmen annähernd kein WIR.

Eine Möglichkeit wäre, seinen eigenen Mitarbeitern WIR-Geld mit einem Abschlag von 10 % anzubieten - so haben alle etwas davon.

Beeinflussung der Regeln

Man kann sich mit WIR eine Türe öffnen.
WIR würde ich nicht kommunizieren.

Ich spreche über WIR nur unter vier Augen.

Es haben nur wenige im Betrieb die Kompetenz, WIR anzunehmen.

Wir sprechen intern nie von WIR bzw. WIR-Geld, sondern immer nur von 'Mickey-Mouse'. Wir wollen nicht, dass Dritte im Laden hören, dass wir mit WIR zu tun haben.

Wie wird das WIR-Geschäft abgebrochen

WIR wird immer häufiger angesprochen. Ich selber werde es aber nicht leichter wieder los. Deswegen muss ich immer mehr bremsen.

WIR kann sich lohnen, wenn der Andere darauf einsteigt. Und man selbst muss es natürlich 1:1 wieder loswerden.

WIR-Wissens-Erwerb

Mein WIR-Wissen basiert ausschliesslich auf eigenen Erfahrungen. Ich habe es laufend verfeinert.

5.3.2.10. Interview 10 mit Hans-Jobst Pleitner

Interviewdatum: 3. Februar 1995. Prof. Dr. Hans-Jobst Pleitner ist Professor der Hochschule St. Gallen HSG und Direktor des Instituts für Gewerbliche Wirtschaft IGW.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Ich würde Gegengeschäft als Tauschgeschäft definieren. Hierzu zähle ich auch die zeitliche Verschiebung, welche zwischen erstem und zweitem Geschäft eintreten kann.

Es ist richtig, dass Gegengeschäfte in der Literatur nicht behandelt werden. Gründe hierfür sind: Sie haben etwas anrühiges an sich ('Kumpanei'). Sie sind unpraktisch (die unternehmerische Freiheit wird eingeengt).

Gegengeschäfte sind nicht populär. Deswegen kümmert sich die Literatur nicht darum. Möglicherweise wäre dies bei Russen oder Arabern aufgrund grösserer Popularität anders.

Weiters untersucht die herkömmliche Literatur hauptsächlich betriebswirtschaftliche Phänomene in grösseren Unternehmungen. Gegengeschäfte sind eher im Gewerbe zuhause.

Auch ist richtig, dass unser Forschen auf singuläre Geschäfte des einzelnen wirtschaftlichen Subjekts ausgerichtet ist.

Die Grossbetriebs-Realität mit ihrem 'Abteilungsdenken' hat sich in die Forschung übertragen.

Gegengeschäfte bewegen sich meist in einer inoffiziellen Grauzone. Auch dies verhindert, dass sie in der Literatur thematisiert werden.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gegengeschäfte trifft man oft im gewerblichen Umfeld an. Hier gilt das 'Eine Hand wäscht die andere'.

Die Gegengeschäfts-Partner kommen meist aus dem gleichen 'Milieu', sie haben den gleichen Background.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Es gibt keine ausformulierten Regeln.

Am meisten ist auf das Fair-Play zu achten. Allgemeine Gesetze der 'Wirtschaftsethik' haben hier Geltung.

Wie wird es abgebrochen

Wenn der Gegengeschäftspartner sich zuviel aufgeladen hat. Wenn er Verpflichtungen eingegangen ist, die er nicht einhalten kann. Dann kann ein Gegengeschäft abgebrochen werden.

Wenn einer einen 'Schlawiner' als Partner hat, dann wird er mit dem nicht mehr weiter zusammenarbeiten.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Vieles hängt von Plausibilitäten ab.

Man erfährt vieles über Kontakte im Gewerbe.

Noch gibt es kein systematisiertes Gegengeschäfts-Wissen.

5.3.2.11. Interview 11 mit Jürg Trösch

Interviewdatum: 8. Februar 1995. Jürg Trösch ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma "Typolitho AG" in Zürich

Es werden 60 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Das eine Geschäft löst das andere Geschäft aus. Dahinter steht der 'Hunger' des einen Geschäftspartners, im Gegenzug zu seinem Einkauf nun auch etwas verkaufen zu können.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Gegengeschäfte gehen über rein wirtschaftliche Interessen hinaus. Ohne gemeinsames Weltbild geht da nichts.

Umfeld

Gegengeschäfte sind sehr stark auf Vertrauen angewiesen. Sympathie untereinander steht da zuvorderst. Die menschliche Ebene ist - ungeschrieben - sehr wichtig.

Dass der Bordell-Besitzer mit der Bank Gegengeschäfte vereinbart und hält, ist leicht erschwert. Wenn aber eine Bank einem Drucker Geld borgt, dann lässt sie auch bei ihm drucken.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Man kann für Gegengeschäfte kein Waagschalen-Denken anwenden.

Das Wort 'Gegengeschäft' nehme ich nicht in den Mund. Ich spreche vielmehr von 'Geschäftlichen Beziehungen auf der Basis der Gegenseitigkeit'.

Ich sehe, dass bei mir Gegengeschäfte ohne Struktur angegangen werden. Ich vermute, dass hier die Möglichkeiten noch nicht ausgereizt sind. Zumeist sind es einfach Einzelaktionen.

Ich suche Gegengeschäfte bei Autos, Versicherungen, Banken. Das sind keine Klein- und Mittelbetriebe. Das hängt allerdings mit unseren Druckvorstufen-Erzeugnissen zusammen.

Bei Gegengeschäften geht man grundsätzlich vor wie bei normalen Geschäften. Allerdings ist man etwas kollegialer, man reizt die Sache nicht völlig aus.

Beeinflussung der Regeln

Meist kaufe ich ein Produkt, hinter dem ich stehe. Danach gehe ich den Lieferanten an mit dem Hinweis darauf, dass ich 'eine Basis gelegt' habe.

Ich arbeite immer mit sanftem Druck. Ganz am Rand lasse ich die Option 'Gegengeschäft' einfließen.

Wie wird es abgebrochen

Es ist gut möglich, dass ich ein Gegengeschäft abbrechen würde, weils mit dem gemeinsamen Weltbild nicht klappt. Allerdings unterscheiden sich da Gegengeschäfte nicht von 'normalen' Geschäften.

Gegengeschäfte lohnen sich ganz bestimmt, solange man nicht reingelegt wird. Bei mir sind Gegengeschäfte immer langfristig angelegt. Da wird nicht sofort abgebrochen.

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Gründe

Wir machen WIR-Geschäfte, wenn wir müssen. Dies ist insbesondere der Fall, wenn wir einen Auftrag schon abgewickelt haben, der Kunde dann aber nur mit WIR zahlen will bzw. kann.

WIR ist immer mit zusätzlichem Aufwand verbunden.

Wie wird das WIR-Geschäft abgebrochen

Ich hoffe, dass es WIR dereinst nicht mehr gibt. Diese Hoffnung scheint mir allerdings unbegründet.

WIR-Wissens-Erwerb

Mein WIR-Wissen ist unfundiert. Ich handle da eher nach Instinkt.

5.3.2.12. Interview 12 mit Kurt Weigelt

Interviewdatum: 9. Februar 1995. Kurt Weigelt ist Inhaber und Geschäftsführer der Firma "Papeterie zum Schiff AG" in St. Gallen

Es werden 31 rechnerische Vollzeit-Mitarbeiter beschäftigt.

Der Gegengeschäfts-Begriff

Ein Gegengeschäft ist ein Beziehungsgeschäft. Es hat immer sowohl private wie geschäftliche Komponenten.

Wie kommt das Gegengeschäft zustande

Gründe

Primär sind es schon geschäftliche Gründe, welche ein Gegengeschäft bewirken.

Ich belohne mittels Gegengeschäft meine Kunden für ihre Treue.

Gegengeschäfte können gute Kundenbeziehungen vertiefen, jedoch nicht allein begründen.

Umfeld

Persönliche Beziehungen über Verwaltungsratsmandate waren schon wichtig.

Ich halte wenig davon, meine persönlichen Beziehungen wie Militär etc. direkt fürs Geschäft einzusetzen. Es gibt Leute, die machen das mit Gewinn. Allerdings ist es beim Büromaterialeinkauf so, dass nicht die Chefs entscheiden. Da fühlen sich die Mitarbeiter (Einkäufer, Sekretärinnen, Stifte) übergangen und das kann kontraproduktiv sein. Ich will doch Aufträge nur von überzeugten Kunden! Sonst gibt's nur Scherereien. Die persönliche Beziehung zur Chefetage setze ich vielmehr als Türöffner ein, versuche dann aber mit der verantwortlichen Person ins Geschäft zu kommen.

Wie wird es meist gespielt: Die Regeln

Grundzüge

Wir liefern Verbrauchsmaterialien. Deswegen sind bei uns Zug-um-Zug-Gegengeschäfte nicht möglich. Gegengeschäfte sind bei uns deswegen immer langfristig ausgerichtet. Für eine etwas umfangreichere Reparatur einer Heizungsanlage muss ich ungefähr sechs Jahre lang Büromaterial liefern können, damit wir 'ebenaus' sind.

Wenn ich etwas brauche (eine Investition tätigen will), dann berücksichtige ich bestehende Kunden. Ich setze Gegengeschäfte also nicht zur Akquisition von Neukunden ein. Das würde ich, wenn ich nicht in sozusagen jedem Bereich schon treue alte Kunden hätte.

Ich mache in der Abwicklung keine Unterschiede, ob das nun ein Gegengeschäft ist oder nicht.

Gegengeschäfte, besonders wenn sie so langfristig ausgerichtet sind wie bei uns, sind enorm vertrauensabhängig. Ich kann nicht jemandem in einem Gegengeschäft schlechte Konditionen bieten und dann davon ausgehen, der bleibe über Jahre bei mir.

Wie wird es abgebrochen

Wir hatten den Fall, dass unsere bisherige Heizungsfirma für einen sehr kleinen Betrag bei uns Büromaterial bestellt hat. Da haben wir nun gewechselt. Sonst hätten wir nicht einmal eine Konkurrenzofferte erstellen lassen.

Wenn nur das Gegengeschäft die Grundlage der Bestellungen war, so dauert es insbesondere im Baubereich meist nicht lange, bis jemand anders den Kunden mit einem Gegengeschäft zu sich 'rüberzieht. Deswegen belohne ich lieber meine treuen Kunden.

Gegengeschäfte lohnen sich, wenn sie nicht unter Druck zustande gekommen sind. Allerdings sind sie pflegebedürftig.

Gegengeschäfts-Wissens-Erwerb

Reine Praxis-Erfahrung

Wie kommt das WIR-Geschäft zustande

Mit WIR darf man nur umgehen, wenn auch die Marge stimmt. Wir haben eine Import-Firma (Scriba AG, St. Gallen), wo wir WIR annehmen können. Im normalen Büromaterial-Geschäft sind die Margen zu spitz.

Wir machten allerdings schon den Versuch, ein Basis-Sortiment an Büromaterial mittels 30% WIR anzubieten. Ein Aussand an 1'000 Adressen brachte kaum Reaktionen. Offensichtlich holt man damit niemanden hinter dem Busch hervor.

Ich kann WIR nicht abgeben. Höchstens bei Bau-Tätigkeit. Dann kann ich aber nicht meine bestehenden Kunden berücksichtigen. Und wie sieht das denn aus: Die bezahlen immer Cash und ich will ihnen dann WIR aufdrücken.

Wie wird das WIR-Geschäft abgebrochen

WIR muss ein Zusatzgeschäft sein. Sonst lohnt es sich nicht.

WIR kann sich schon lohnen. Dann muss man aber Profi sein und sich voll darum kümmern. Bei mir ist es eher so, dass ich's nebenher betreibe.

Der einzige Ort, wo ich WIR absetzen kann, sind Druckereien. Da berücksichtige ich aber lieber gute Kunden. Der Vorteil von WIR hebt sich selbst auf.

5.4. Curriculum Vitae

Als jüngstes von fünf Kindern wurde ich 1961 in Bern geboren. Ich besuchte die städtischen Schulen, welche ich 1979 mit einer Maturität Typus B abschloss. Von 1980 bis 1986 studierte ich Philosophie (Nebenfächer Kunstgeschichte und Neuere deutsche Literatur) an der Universität Hamburg. (Abschluss als Magister Artium (MA) mit einer Arbeit über "Nietzsches Rezeption bildender Kunst" bei PD Dr. Jörg Zimmermann). 1986 begann ich das Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Vertiefungsgebiet Marketing an der Hochschule St. Gallen HSG. (Einstieg ins fünfte Semester. Abschluss 1989 als Lic. oec. HSG mit Diplomarbeit zum Thema "Die Wirksamkeit ökologischer PR-Argumente in der Schweiz" bei Prof. Dr. Heinz Weinhold). Nach Abschluss des BWL-Studiums arbeitete ich seit 1990 als Marketingspezialist für Klein- und Mittelbetriebe in der Haake, Schröder Consulting AG (St. Gallen), einer auf die betriebswirtschaftliche und rechtliche Beratung von Klein- und Mittelbetrieben der Schweiz und des angrenzenden Auslandes ausgerichteten Unternehmensberatung.

5.5. Erklärung

Ich erkläre, die vorliegende Dissertation ohne unerlaubte Hilfe verfasst und bei keiner anderen Hochschule eingereicht zu haben.