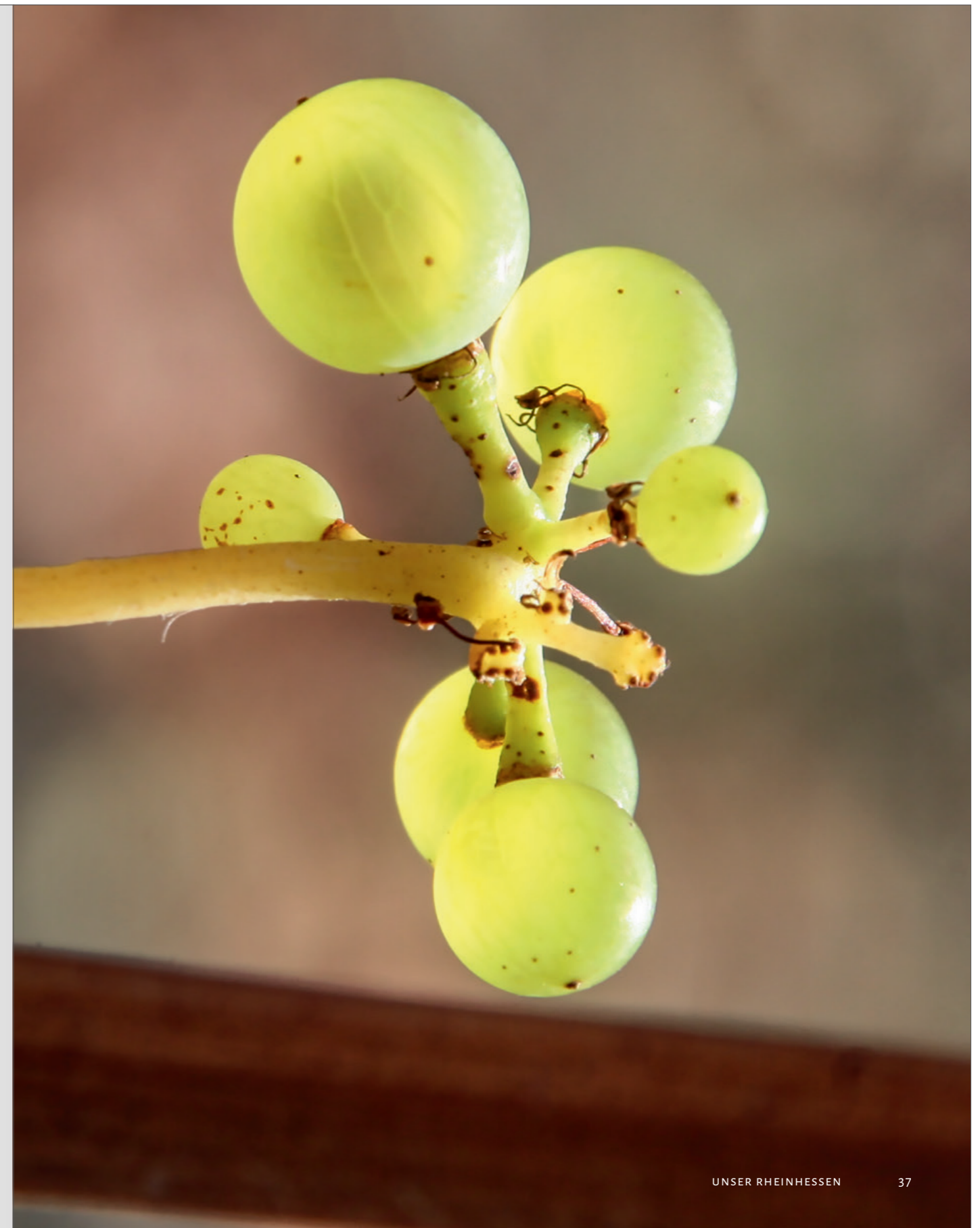


INTERVIEW

# DAS WINZER WIR

Der Mensch ist von Grund auf kein Egoist, sondern sehnt sich nach dem „Wir“, meint der Mainzer Philosophie-Professor Stephan Grätzel. Er sieht die Winzer prädestiniert für dieses Streben nach Gemeinschaft, nicht zuletzt, weil der Wein „zutiefst in der christlichen Kultur verankert“ sei.

TEXT Sina Listmann







**PROF. STEPHAN GRÄTZEL,**

Leiter des Fachbereiches „Praktische Philosophie“ an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz, arbeitete als Student ein Tag in der Woche bei einem rheinhessischen Winzer, um sich das Studium zu finanzieren. Heute wandert er gerne mit seiner Frau durch die rheinhessische Hügellandschaft und kehrt in Weinstuben ein.

**Egoismus, Ellbogengesellschaft, Konkurrenzdruck. Thomas Hobbes sprach vom „Krieg aller gegen alle“. Davon, dass der Mensch dem Menschen ein Wolf ist.**

Hobbes war ja auch kein erstklassiger Philosoph.

**Wie bitte?**

Hobbes spiegelt lediglich sein Zeitalter wider. Den englischen Bürgerkrieg um 1650. Die Welt im Chaos. Als Philosoph sollte man darüber hinwegkommen, darüber hinausdenken können.

**Wie meinen Sie das?**

Es ist wie mit dem Darwinismus. Sicher kennen Sie den Satz „Survival of the fittest“. Also, der am besten Angepasste, der Stärkste überlebt. Das ist regelrecht vulgär. Und höchst fatal. Bis heute erleben wir, dass solches Gedankengut überlebt und sogar populär ist. Schauen Sie sich, die Wirtschaftspolitik an. Ich schätze, die Hälfte aller Menschen glaubt, dass das stimmt. Vor allem in den westlichen Ländern. Donald Trump, der „America first“ poltert, ist da ein passendes Beispiel.

**Wenn es nicht stimmt, wieso ist es dann so präsent?**

Das hat sehr viel mit Bildung zu tun. Mit unserer Vorstellung von Erziehung und Schule. Junge Menschen werden auf Leistung konditioniert. Wenn sie hingegen intuitiv handeln, Nähe zulassen, wird dies als weicher Moment abgetan. Das ist traurig.

**Intuition als Schlüssel zur Kooperation?**

Jetzt reden wir über das Menschenbild. Ich glaube, dass der Mensch bereits Anlagen für „Ich und Du“, für das „Wir“ in sich trägt. Meiner Meinung nach lässt sich das ganz leicht über die Sprache beweisen. Wenn ein Kleinkind anfängt zu sprechen, dann sagt es: „Die Marie will spielen.“ Oder

„Was bei den Winzern stattgefunden hat, empfinde ich vor allem als Öffnung.“

STEPHAN GRÄTZEL

„Tim hat Hunger“. Das heißt, das Kind spricht sich selbst als „Du“, als sein Gegenüber an. Das Ego steht also am Anfang unseres Lebens gar nicht an erster Stelle.

**Kinder sind angewiesen auf Erwachsene. Was passiert, wenn sie älter werden? Verlieren sie dann den starken Bezug zum „Du“?**

Der Mensch – egal, wie alt er ist – kann ohne Sprache nicht leben. Er ist ein zutiefst geselliges Wesen. Er braucht die Ansprache. Warum sprechen wir? Um uns näher zu kommen oder auch um uns zu differenzieren. Alle sozialen Prozesse werden dadurch geregelt. Der Philosoph Martin Buber schrieb mit „Ich und Du“ ein Basiswerk der Dialogischen Philosophie. Das „Ich“ ist nicht autonom, sondern konstituiert sich erst durch ein Gegenüber. Der Soziologe Amitai Etzioni ▶



Anzeige

**WEIN-FRÜHLING  
IM GUTSHOF  
12. UND 13. MAI  
2018**

**DIE JAHRGANGSPRÄSENTATION | 11-18 UHR**

**SPIESS**

Gaustraße 2  
67595 Bechtheim  
T. +49 (0) 6242-7633  
F. +49 (0) 6242-6412  
info@spiess-wein.de  
www.spiess-wein.de



„Der Traubenmost vergärt, er stirbt, das ist eine Form der Verwesung. Und was kommt dabei heraus? Köstlicher Wein. Eine Art Auferstehung.“

STEPHAN GRÄTZEL

sagt, dass wir dann erfolgreich sind, wenn wir das „Ich“ und das „Wir“ verbinden. Das bedeutet nicht Fusion. Das Eigenständige, Individuelle bleibt erhalten. Ich schreibe gerade ein Buch über „Versöhnung. Die Macht der Sprache“. In letzter Konsequenz sprechen wir, um uns zu versöhnen. Ein metaphysischer Ansatz.

**Dieses Magazin handelt von Winzergruppen. Eigentlich konkurrierende Selbstständige, die sich – nun ja – versöhnen.**

Ich wohne mitten im Anbaugebiet Rheinhessen. Was bei den Winzern stattgefunden hat, empfinde ich vor allem als Öffnung. Eine Öffnung

im Miteinander, aber auch im Umgang mit der Kundschaft. Früher saßen wir zur Weinprobe im vermufften Weinkeller. Kerzenlicht, Eiche rustikal – das hatte auch etwas. Aber die hellen Weinprobierstuben heute, das Verschönern des Produktes, diese Hinwendung zur Sinnlichkeit generell – das begeistert mich.

**Was verstehen Sie unter Sinnlichkeit?**

Wein ist ein Genussmittel mit einer sehr starken sinnlichen, spirituellen Aura. Immer höre ich in Bezug auf den Weinbau: die Römer, die Römer, die Römer! Das nervt mich. Ohne das Christentum hätten wir keinen starken Bezug zum Wein. Im Islam ist Alkohol verboten. In der Bibel hingegen hat Wein einen enorm hohen Stellenwert. Allein die Symbolik während des Prozesses der Weinbereitung ist zutiefst in der christlichen Kultur verankert.

**Sie meinen, bei der Vergärung gibt es eine christliche Symbolik?**

Ganz genau. Der Traubenmost vergärt, er stirbt, das ist eine Form der Verwesung. Und was kommt dabei heraus? Köstlicher Wein. Eine Art Auferstehung. Das ist keine Symbolik, die ich mir gerade ausdenke. Das haben schon viele vor mir gedacht. Aber wir neigen dazu, diese christliche Bedeutungsebene von Wein zu vergessen.

**Mir fällt bei Wein und Bibel die Speisung der Fünftausend ein. Aus ein paar Fischen und ein paar wenigen Laib Brot werden tausende Nahrungsmittel. Genug für alle.**

Auch aus dieser Bibelstelle können wir etwas lernen. Ein ganz aktueller Bezug: Viele haben heutzutage Angst, dass – je mehr Flüchtlinge kommen – desto weniger

bleibt für die Einheimischen. Der Kuchen reicht nicht, sagen die Angsterfüllten. Das ist falsch gedacht. Richtig ist: Je mehr Menschen am Tisch sitzen, desto größer wird der Kuchen.

**Etwas abstrakt. Würden Sie das genauer erklären?**

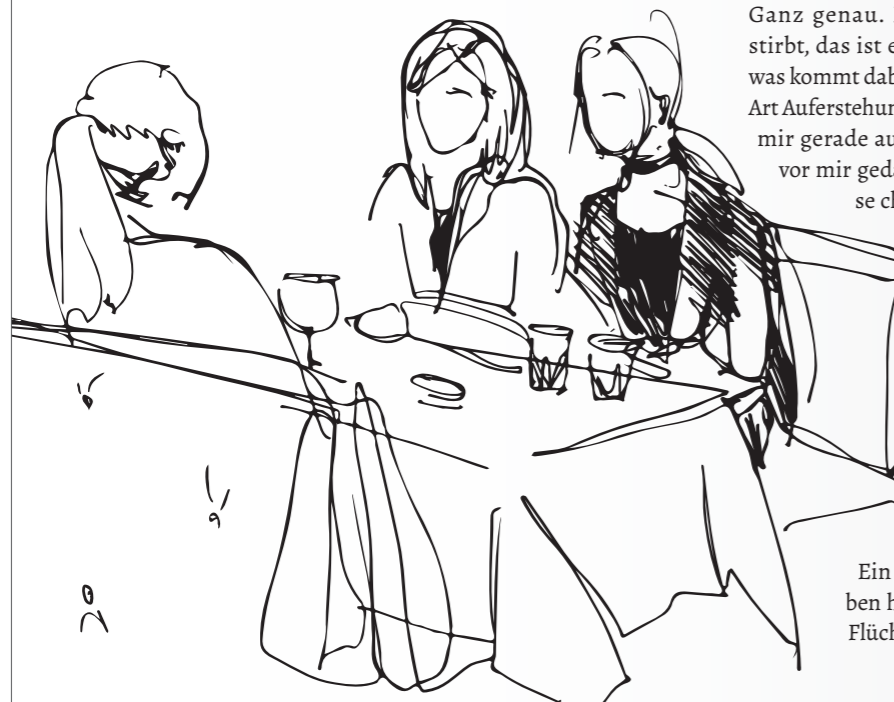
Das ist basisökonomisches Denken. Je mehr Arbeiter da sind, je mehr Konsumenten da sind, desto höher wird die Produktion, desto höher der Umsatz. Es summiert sich. Ein Beispiel aus der Geschichte des Nylonstrumpfes: Der Erfinder, ein US-Amerikaner, hatte eine geniale Idee und schnell enorme Nachfrage zu verzeichnen. Neoliberal gedacht, also ellbogenmäßig, hätte er die aufkeimende Konkurrenz ausschalten müssen. Aber er tat es nicht. Im Gegenteil. Er baute seine Konkurrenten mit auf. Um die Nachfrage bedienen zu können. Der Nylonstrumpf ist bis heute eine Erfolgsgeschichte.

**Können wir dieses Modell auch auf die Winzergruppen übertragen?**

Natürlich. Ökonomisch ausgedrückt: Die Winzer in Rheinhessen haben sich gegenseitig aufgebaut. Dadurch ist die Nachfrage gestiegen. Sie haben neue Kunden gewonnen. Ich will nicht behaupten, dass sie dadurch keine Konkurrenten mehr sind. Wenn man Konkurrent bleibt, erkennt man die Leistung des anderen an. Philosophisch ausgedrückt: Es nützt nichts, sich nur selbst zu spiegeln. Die Winzer haben sich gegenseitig gespiegelt. Und zwar positiv, wohlwollend. Sie haben die Grenze der Vorfahren überschritten, vom „Ich“ zum „Du“, und haben dadurch ein starkes „Wir“ geformt. Deshalb sprechen wir gerade über ihren Erfolg und eben nicht über ihren Misserfolg.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

Anzeige



40

DAS WINZER-WIR

**Best Of Wine Tourism**  
GREAT WINE CAPITALS | THE AWARDS OF EXCELLENCE

**MUTTERTAG, 13.05.18**  
AB 12 UHR MITTAGSTISCH  
AB 18 UHR ABENDESSEN

**VISAVIS**  
WEINBAR & RESTAURANT

VIS-À-VIS | FRIEDRICH - EBERT - STRASSE 53 | OSTHOFEN  
TEL.: 0 62 42 - 501 29 7 3 | INFO@VISAVIS-OSTHOFEN.DE  
MI BIS SA AB 18.00 UHR | SO AB 17.00 UHR