

## 4. Entwurf einer Soziologie der Deliberation

Die bisherige Rekonstruktion der Habermas'schen Theorie ist der Beginn einer Antwort auf die Frage, wie sprachliche Handlungskoordination durch kommunikatives Handeln möglich ist und unter welchen Bedingungen geltungsorientierte Kommunikation eine empirische Wirkung entfalten kann. Wie ist es möglich, dass der Tausch von Sprechakten dazu beitragen kann, die gleichermaßen praktische und politische Frage »Was sollen wir tun?« (Habermas 1998a: 196) zu beantworten? Habermas selbst gibt typischerweise nur den allgemeinen Hinweis auf das geteilte lebensweltliche Reservoir der Gründe, auf die sich jede Sprecherin implizit beruft und für die sie Rechenschaftspflichten übernimmt (vgl. Habermas 2012a: 57). Doch der Verweis auf gute Gründe ist für soziologische Zwecke zu kurz gegriffen. Das Problem, das sich unter der Bedingung kultureller Heterogenität stellt, ist ja gerade, dass der gute Grund des einen der Verblendungszusammenhang des anderen ist. Will man dieses Problem als soziologisches Problem der explanativen Handlungstheorie ernst nehmen, stößt man innerhalb der Habermas'schen Theorie auf Schwierigkeiten. Problematisch ist insbesondere das Spannungsverhältnis der kommunikationstheoretischen Umstellung der Lebenswelttheorie (ihre Bestimmung als ein Reservoir pragmatischer ›Ressourcen‹) mit dem nach wie vor formalpragmatisch und in letzter Instanz intentionalistisch bestimmten Begriff des kommunikativen Handelns (siehe Kapitel 1.8). Fragen nach den empirischen Grenzen der kommunikativen Vernunft werden von Habermas daher stets auf die Bahnen der Diskursethik umgeleitet, nicht aber soziologisch aufgeschlüsselt. Der Versuch, diese unbefriedigende Situation zu überwinden, muss über den sicheren Bereich der bloßen Rekonstruktion der Habermas'schen Theorie hinausgehen und die Konstruktion der fehlenden handlungstheoretischen Grundlagen einer empirischen Pragmatik des kommunikativen Handelns in Angriff nehmen. Gleichwohl stützen wir uns dabei auf die sozialtheoretischen Grundlagen der TkH – und zwar weniger auf die Formalpragmatik als vielmehr auf die ›inoffiziellen‹ Ansätze zu einer empirischen Pragmatik, die in den materialen Studien zum Strukturwandel der Lebenswelt und insbesondere in der Identitätstheorie durchscheinen (siehe Kapitel 3). Dieses Projekt läuft unter dem Titel einer Soziologie der Deliberation.

#### 4.1 Problemstellung: Handlungskoordination durch kommunikatives Handeln

Das Interesse der Soziologie der Deliberation besteht darin, Handlungskoordination über das sprachliche Geben und Nehmen von Gründen zu erklären, die empirisch offensichtlich manchmal gelingt und manchmal fehlschlägt. Eine empirische Pragmatik muss deshalb danach fragen, wie und unter welchen Umständen kommunikatives Handeln eine interaktionswirksame soziale Bindungskraft entfalten kann.

Nun ist, wie bereits gesehen, der interaktive Verständigungsprozess bei Habermas aber gerade nicht als stabilisierendes oder ›integratives‹, sondern eher als *destabilisierendes und irritierendes* Moment in der Umformung der Lebenswelt konzipiert. Bezüglich der *ordnungstheoretischen* Frage nach der Möglichkeit der Stabilisierung sozialer Ordnung durch kommunikatives Handeln gibt Habermas eine Reihe von Antworten, die jedoch allesamt nicht den *Prozess* der kommunikativen Handlungskoordination selbst in den Blick nehmen:

- Der Verweis auf die stabilisierende Rolle des lebensweltlichen Hintergrundkonsenses und die kontrafaktische Unterstellung guter Gründe
- die *normative* Antwort in Form einer Diskursethik als Spezifikation der Regeln, die eine vernünftige Form der kommunikativen Verständigung explizieren und vernünftiges Einverständnis so wahrscheinlicher machen
- die umstrittene *gesellschaftstheoretische* Einführung der Integration durch Systeme, die Interaktionen von Ordnungsbildung entlasten

So wird das Problem theoretisch ›weggearbeitet‹, allerdings mit dem Effekt, die *empirisch* kontingente Bewältigung von Koordinationsproblemen in Interaktion nicht mehr richtig in den Blick zu bekommen. Dadurch wird die interessante Frage für Interaktionsforschung und Handlungstheorie ausgeblendet, wie in geltungsorientierter Kommunikation mit Koordinationserfordernissen *umgegangen* wird und an welche Grenzen die integrative Kraft guter Gründe stößt.<sup>1</sup>

1 Der späte Habermas markiert immerhin eine *sprachexterne* Grenze des Raums guter Gründe in dem vorprädikativen Horizont der performativen Praktiken und Rituale. Auch die diskursive Rede bewegt sich demnach »innerhalb eines Horizonts von undurchdringlich-opaken Erfahrungen, die ikonisch dargestellt, aber diskursiv nicht vollständig eingeholt und aufgeklärt werden können« (Habermas 2012d: 73f.).

Es gibt bei Habermas allerdings immerhin Hinweise zu dieser handlungstheoretischen Problemstellung, die sich als Ausgangspunkt der weiteren Überlegungen anbieten:

»Die doppelte Kontingenz, die von jeder Interaktionsbildung absorbiert werden muß, nimmt im Falle kommunikativen Handelns die besonders prekäre Form eines in den Verständigungsmechanismus selbst eingebauten, stets gegenwärtigen Dissensrisikos an, wobei jeder Dissens hohe Kosten verursacht. Mit ihm stellen sich mehrere Alternativen; die wichtigsten sind: einfache Reperaturleistungen; das Dahinstellen und Ausklammern kontroverser Geltungsansprüche mit der Folge, daß der gemeinsame Boden geteilter Überzeugungen schrumpft; der Übergang zu aufwendigen Diskursen mit ungewissem Ausgang und Problematisierungseffekten; Abbruch der Kommunikation oder schließlich die Umstellung aufs strategische Handeln. Wenn man bedenkt, daß jede explizite Zustimmung zu einem Sprechaktangebot auf einer doppelten Negation, nämlich der Ablehnung der stets möglichen Zurückweisung beruht, empfehlen sich die über kritisierbare Geltungsansprüche laufenden Verständigungsprozesse nicht gerade als zuverlässige Schiene für die soziale Integration.« (Habermas 1988d: 84f.)

Diese, von Habermas eher marginalisierte ›Beobachterperspektive‹ auf empirisches kommunikatives Handeln, geht also von der problematischen Aufrechterhaltung sozialer Kooperation aus und fragt nach den Koordinationsmöglichkeiten, die sich im kommunikativen Handeln bieten. Dabei ist der Bezug auf das Problem der ›doppelten Kontingenz‹ irreführend, weil der Terminus auf Parsons' methodologischen Ausgangspunkt der Koordination von Gratifikationserwartungen unter *Abwesenheit* von Handlungserwartungen verweist.<sup>2</sup> Durch die Einführung der Theoriefigur der Lebenswelt, sowie den Anschluss an die pragmatische Handlungs- und Identitätstheorie von Mead (Primat der Intersubjektivität) kann doppelte Kontingenz im strengen Sinne bei Habermas aber niemals auftreten und muss deshalb auch nicht in Interaktion bewältigt oder »absorbiert« werden. Das plausible Bezugsproblem der Interaktionstheorie liegt allerdings in dem kommunikationsimmanenten *Dissensrisiko* der sprachlichen Verständigung. Wie kann mit

- 2 Die klassische Formulierung von Parsons et al. lautet: »There is a double contingency inherent in interaction. On the one hand, ego's gratifications are contingent on his selection among available alternatives. But in turn, alter's reaction will be contingent on ego's selection and will result from a complementary selection on alter's part. Because of this double contingency, communication, which is the preoccupation of cultural patterns, could not exist without both generalization from the particularity of the specific situations (which are never identical for ego and alter) and stability of meaning which can only be assured by ›Conventions‹ observed by both parties« (Parsons et al. 1951: 16).

sprachlichen Mitteln Kooperation so aufrechterhalten werden, dass der unter der Oberfläche des Gesprächs lauernde Dissens die gemeinsame Handlungsfähigkeit nicht blockiert? – und zwar angesichts der realen Gefahr, dass sich »die Situationsdeutungen der Beteiligten für Zwecke der Handlungskoordination nicht hinreichend überlappen« (Habermas 1987a: 444). Ausgangspunkt bei der Analyse von Interaktion ist die Bewältigung von Dissensrisiken oder manifestem Dissens, welcher von der mitlaufenden Konsensunterstellung der Lebenswelt nicht abgedeckt werden kann, sowie die Effekte der Verständigung für kollektives Handeln. So kann möglicherweise der Grundriss einer explanativen Theorie des kommunikativen Handelns gezeichnet werden, die ihren Ausgangspunkt am Bezugsproblem der *riskanten Handlungskoordination in sprachlich vermittelter Interaktion* gewinnt. Die Frage, die sich mit Blick auf soziale Integration durch Kommunikation ergibt, lautet dann: Wie kann Kommunikation, angesichts der Divergenz von Handlungsplänen und Situationsdeutungen und der Möglichkeit ›Nein‹ zu sagen, Probleme bei der Koordination von Handlungen *lösen* (und nicht nur *auslösen*)? Oder, mit Habermas' Worten: Wie kann geltungsorientierte Kommunikation dazu dienen »Risse in der Kette der sozial eingespielten Interaktionen zu vermeiden oder zu kitten«? (Habermas 2012a: 55).

Um solche Fragen genauer untersuchen zu können, müsste die *Eigenlogik*<sup>3</sup> von Interaktionen, in denen die »einvernehmliche Koordinierung der jeweils individuell verfolgten Handlungspläne« erfolgt (Habermas 1987a: 397f.), stärker herausgearbeitet werden. Das spricht dafür, das Bezugsproblem der *riskanten Handlungskoordination im kommunikativen Handeln* zum Ausgangspunkt der Analyse zu machen, aber das Problem rein handlungstheoretisch zu bearbeiten – also weder auf die normative Ebene der Diskursethik noch auf eine vom performativen Sinn kommunikativen Handelns abgekoppelte Ebene systemischer Integration zu springen. Dafür ist zu fragen, wie geltungsorientierte Kommunikation zur Handlungskoordination beiträgt, und an welche Grenzen sie dabei stößt.

- 3 Der Ausdruck ›Eigenlogik‹ ist an der Unterscheidung von Entwicklungslogik und Entwicklungsdynamik orientiert (Habermas 1995). Gemeint ist die typische Struktur, die Interaktionen und andere Formate der Kommunikation annehmen müssen, wenn sie sich für die Handlungskoordination allein auf sprachliche Mittel stützen. Der tatsächliche Verlauf von geltungsorientierter Kommunikation lässt sich damit nicht in seiner Dynamik vorhersagen, wohl aber in Grundzügen rekonstruieren.

## 4.2 Von der Sprechakttheorie zur Formensoziologie

Diese Frageperspektive impliziert einen Abschied vom latenten Intentionalismus und der Sprecherfixierung der formalpragmatischen Sprechakttheorie. Am Beispiel des Heiratsschwindlers oder des unaufrichtigen Versprechens kann man sich klarmachen, dass die *situative* Bindungswirkung kommunikativer Handlungen nicht von der *intentionalen Orientierung* der Handelnden an *Wahrhaftigkeit*, *Richtigkeit* und *Wahrheit* abhängt, sondern nur auf die interaktionswirksame *Unterstellung* angewiesen ist, dass diese Orientierungen gegeben sind. Für die Soziologie ist es nicht sinnvoll, wie Austin und Habermas, den unwahrhaftigen *Missbrauch* von Konventionen als *Fehlschlag* zu werten, denn auch das überzeugend geheuchelte Engagement kann soziale Bindungskräfte erzeugen. »Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht«, sagt das Sprichwort – aber es verschweigt, dass man die erste Lüge und vielleicht auch noch die zweite fast immer glaubt. Die Praxis des Lügens verhält sich zwar *insgesamt* parasitär zur Praxis des wahrhaftigen Sprechens, aber daraus darf man nicht schließen, dass die zugrundeliegenden Intentionen *einzelner* Sprechakte erst einen kantischen Verallgemeinerungstest bestehen müssten, um sozial wirksame Bindungskräfte zu entfalten. Erst Wissen über Personen und Erfahrungen, welche die Wahrhaftigkeit eines Sprechers in Frage stellen, können seine Sprechakte ihrer Bindungskraft berauben: Wer für seinen kreativen Umgang mit der Wahrheit bekannt ist oder als unzuverlässiger Beobachter gilt, kann durch seine Aussagen nicht mehr *informieren*, wer schon in der Vergangenheit seine Versprechen nicht gehalten hat, kann sich durch das Versprechen nicht mehr sozial wirksam *binden*. Diese Bindungskraft kann auch nicht durch aufrichtiges Sprechen zurückgewonnen werden. Es gibt Situationen, in denen wahrhaftige Sprecher sich nicht sozial wirksam festlegen können, weil sie situativ oder persönlich *unglaublich* sind. Man kann noch so oft »Wolf!«, rufen oder: »Das ist mein letztes Angebot«, oder: »Das verzeihe ich Dir nie«, sagen – die interaktionsrelevante Unterstellung von Wahrhaftigkeit kann nicht durch tatsächliche Wahrhaftigkeit erzwungen werden. Es kommt also für die situativen Bindungskräfte des kommunikativen Akts auf die *Unterstellung* der Geltungsansprüche aufseiten der Hörer an und nicht ihr Vorliegen beim *Sprecher*. Wegen der Austauschbarkeit von Sprecher- und Hörerrollen kann man daher formulieren: Die kommunikative Interaktion *selbst* ist auf eine hinreichende Unterstellung der Geltungsansprüche angewiesen, um Bindungskräfte zu entfalten.

Die zweite wichtige Revision der Habermas'schen Grundannahmen nehmen wir mit Bezug auf die *Universalität der Geltungsansprüche* vor. Habermas hat die Tendenz, die Universalität oder Nicht-Universalität von Geltungsansprüchen als eine transzendente Qualität zu betrachten, die ihnen qua Referenz auf sprachpragmatisch unterstellte *Welten*

und damit ihrer Zugehörigkeit zu bestimmten *Diskursarten* zukommt. Wie Heath zutreffend schreibt: »(...) the analysis retains an adherence to the idea that the level of convergence exhibited in a discourse is ultimately decided by its topic« (Heath 2001: 257). Aber da Habermas keine sachlichen Kriterien für die *tatsächliche* Erreichbarkeit von Einverständnis in verschiedenen Welten vorgibt und die ›Objektivität‹ der Weltbezüge nicht eigentlich begründet, sondern letztlich auf die pragmatischen *Unterstellungen* der Teilnehmer zurückgeführt wird, scheint es deutlich plausibler, das Vorliegen oder Nichtvorliegen von *allgemeinen* Geltungsansprüchen auch am empirischen Sprechverhalten der Akteure selbst abzulesen (statt es transzendental zu behaupten). Es empfiehlt sich, eine Idee von Joachim Renn aufzugreifen und die Aushandlung des Weltbezuges und damit der ›Reichweite‹ von Geltungsansprüchen in der Kommunikation selbst zu verorten – also der Frage, ob eine Behauptung als subjektiver Ausdruck, oder als Wahrheitsanspruch *behandelt* wird, stärker in den Vordergrund zu rücken. Am Beispiel der Zuordnung von Sprechakten zur ›subjektiven Welt‹:

»Der für die Erschließung der subjektiven Welt paradigmatische Fall ist also ein Sprechakt, der nicht als Expression gemeint war, für den jedoch objektive und normative Geltung nicht erfolgreich behauptet werden kann, der sich aber schließlich als Ausdruckshandeln deuten lässt.« (Renn 1993: 552)

Demnach zeigt erst der Widerspruch und allgemeiner die kommunikative Reaktion anderer, dass es sich bei einer Behauptung bis auf weiteres um eine subjektive Perspektive handelt, deren allgemeine Gültigkeit erst noch zu erweisen wäre. Offenkundig haben manche Sätze die grammatische Form von Tatsachenbehauptungen, werden aber als Expressionen behandelt.<sup>4</sup> Es existiert mithin keine vom Sprachgebrauch unabhängige Relation zwischen dem Thema eines Satzes und der objektiven, sozialen oder subjektiven Welt (so auch unser Ergebnis der Rorty-Diskussion in Kapitel 2.6) – die Referenz des Satzes kann im Gespräch modifiziert werden.

Mit diesem Schritt bewegt man sich von einer formalen zu einer empirischen Pragmatik der geltungsorientierten Kommunikation. Viele

- 4 Ein Beispiel zur Verdeutlichung: Nur weil die Behauptung, es gebe intelligentes außerirdisches Leben, in der grammatischen Form einer Tatsachenbehauptung darstellbar ist (und in die logische Form einer referierenden Aussage mit klar umrissenen Wahrheitsbedingungen gebracht werden kann), ist man im Gespräch nicht dazu gezwungen anzunehmen, dass es beim aktuellen Wissensstand zwingende Gründe geben müsste, die die Wahrheit oder Falschheit der Behauptung zeigen könnten. Dann steht es den Teilnehmern aber offen, die Behauptung nicht als Aussage über die Welt, sondern als individuelle Expression zu behandeln.

Sprechakte sind zwar tatsächlich konventionell mit universellen Geltungsansprüchen versehen, insofern in Alltagskommunikation typischerweise eine adäquate Referenz auf richtige Normen und wahre Sachverhalte unterstellt wird, aber die Unterstellung von Konsenserwartung kann durch Differenzenerfahrungen enttäuscht und schließlich sozial verbindlich eingeschränkt werden. Nicht nur der Grad der Verallgemeinerbarkeit von Aussagen, sondern auch die themenspezifische Intersubjektivität der ›Welten‹ selbst sind viel flexibler als die Rede von universellen Geltungsansprüchen suggeriert. Manche Fragen sind zwar wichtig und werden eine Zeit lang einer objektiven Antwort für fähig gehalten (›das gute Leben‹), können aber im Zuge kumulierter Differenz- und Enttäuschungserfahrungen schließlich so behandelt werden, als gäbe es keine einzige sozial verbindliche Antwort. Ihre Reichweite kann gruppenspezifisch eingeschränkt werden und schließlich soweit zusammenschrumpfen, dass Geltungsansprüche ihren transzendenten Schein völlig verlieren und lediglich als privates Bekenntnis eines Sprechers behandelt werden. Erst aus dieser, auf die pragmatische Signifikanz von Geltungsansprüchen abstellenden Perspektive kann die *faktische Wirkung kontrafaktischer Präsuppositionen* empirisch verdeutlicht werden. Zentriert wird dann nicht mehr das Verhältnis von Sprecher, Aussage und Kontext, sondern die Fähigkeit bestimmter *Formen* des kommunikativen Handelns, unter kontingenten Umständen ein handlungskordinierendes Einverständnis sozial verbindlich herzustellen.

#### 4.2.1 Theoretische Anlage: Formen der geltungsorientierten Kommunikation

Oben wurde bereits ein Vergleich mit der Simmel'schen Soziologie genutzt, um die Verwobenheit individueller Identität und sozialer Formen der Kommunikation zu verdeutlichen (siehe oben Kapitel 3.6). Im Folgenden soll über eine bloß vergleichende Inanspruchnahme Simmels hinausgegangen werden und die Soziologie der Deliberation als Soziologie der *Formen kommunikativer Handlungskoordination* entwickelt werden. Das in der Identitätstheorie zum Vorschein gebrachte Bedürfnis von Personen nach kognitiver und normativer Selbstvergewisserung ist zwar eine wichtige Antriebskraft der geltungsbezogenen Kommunikation, aber die Kommunikation wird durch das Bedürfnis nicht kontrolliert (so wie man aus der Tatsache, dass jemand Hunger hat, auch nicht folgern kann, welches Gericht die Person essen wird oder ob überhaupt etwas auf den Tisch kommt). Ein empirisches Gespräch kann (insbesondere bei steigender Teilnehmerzahl) nie den gesamten Zustimmungsbedarf und alle Bildungsinteressen der Akteure abdecken. Es gibt innerhalb einer kulturell heterogenen Lebenswelt typischerweise mehr faktischen

und potenziellen Dissens als kommunikativ bewältigt werden kann. Die Identitätstheorie liefert deshalb zwar Hypothesen über Motive und Interessen, aber Deliberation muss als Ebene *sui generis* in ihrer typischen Eigendynamik untersucht werden, die an die Zustimmungs- und Anerkennungsorientierung der Teilnehmer ›andockt‹. Um diesem Phänomen der Eigenlogik der Kommunikation gerecht zu werden, bietet sich die Formensoziologie in besonderer Weise an.<sup>5</sup>

Gegenstand der Simmel'schen Soziologie sind die sozialen Formen als nicht-reduzierbare Strukturen eigener Art. Simmels Ansatz betont die Eigendynamik, die spezifische Formate wie Streit, Hierarchie, Geselligkeit, Parteibildung usw. aufgrund ihrer konstitutiven Regeln in sozialen Prozessen entfalten (Simmel 1968a: 7). Der Zugriff der Formensoziologie liegt darin, typische Interaktionsdynamiken aus der Logik und endemischen Dynamik der Form selbst abzuleiten. Eine formensoziologische Handlungstheorie strukturiert soziologische Untersuchungen zwar über klar geschnittene theoretische Grundentscheidungen vor, zwingt aber nicht zur Reduktion auf einen einzigen Handlungstypus (wie etwa normenkonformes oder zweckrationales aber natürlich auch ›kommunikatives‹ Handeln). Die Formensoziologie ist kompatibel mit dem von Mead und Habermas behaupteten Primat der Interaktion vor der Identität, lenkt aber noch stärker das Augenmerk auf die Eigendynamik *spezifischer* Formen der Kommunikation. In sprachlicher Interaktion können sich verschiedene Formen der Handlungskoordination realisieren. Diese Formen lassen sich aus der Habermas'schen Theorie selbst entwickeln, wenn man nicht vom einzelnen Sprechakt, sondern von unterschiedlichen Modi der Handlungskoordination ausgeht.

Die Habermas'sche Identitätstheorie sieht (wie wir in der Rekonstruktion der Identitätstheorie zeigen konnten) *zwei Modi der sozialen Legitimation von Geltungsansprüchen* vor: Zustimmung einerseits und Anerkennung andererseits. Mit Blick auf den Handlungsbedarf der Gruppe werden dadurch *zwei Arten von Konsens möglich*. Die Differenz der beiden Konsenstypen lässt sich an der von Habermas erst spät eingeführten Unterscheidung von *Einverständnis* und *Verständigung* erläutern:

»*Einverständnis* im strengen Sinne wird nur dann erreicht, wenn die Beteiligten einen Geltungsanspruch aus denselben Gründen akzeptieren können, während eine *Verständigung* auch dann zustande kommt, wenn der eine sieht, daß der andere im Lichte seiner Präferenzen unter gegebenen Umständen für die erklärte Absicht gute Gründe hat, d. h. Gründe, die *für ihn* gut sind, ohne daß sich der andere diese Gründe im Lichte

- 5 Freilich ohne sich die Kantischen Wurzeln von Simmels »reiner Soziologie« zu eigen zu machen oder im Unterschied von Form und Inhalt mehr zu sehen, als eine nützliche Heuristik (vergleiche schon Durkheims Kritik an Simmel in der Darstellung von Bourdieu et al. 2011: 247 ff.).



eigener Präferenzen zu eigen machen müßte. Aktorunabhängige Gründe erlauben einen stärkeren Modus von Verständigung als aktorrelative Gründe.« (Habermas 2004b: 116–117, Hervorh. i. O.)

Einverständnis ermöglicht Handeln im sachlichen Konsens, während Verständigung die Anerkennung von Sprechern von sachlichem Einverständnis *entkoppelt*. Damit sind die handlungskordinierenden *Ergebnisse* der zwei Formen der sozialen Integration durch kommunikatives Handeln bezeichnet, ohne dass geklärt wäre, wie und unter welchen Bedingungen diese Ergebnisse in Interaktion erreicht werden. Habermas führt die Unterscheidung von Einverständnis und Verständigung im Kontext sprechakttheoretischer Überlegungen ein, ohne Rückschlüsse auf die sozialtheoretischen Konzepte von Identitäts- und Rationalitätstheorie vorzunehmen (vgl. Renn 2000). Unschwer kann man jedoch erkennen, dass die Herstellung von Einverständnis kognitive *Zustimmung* in Diskursen erfordert, während die Akzeptanz aktorrelativer Gründe auf die kollektive Vergabe von *Anerkennung* zurückzuführen ist.

Diese Grundunterscheidung bildet das Raster für die Bildung zweier sozialer Formen der deliberativen Handlungskoordination, die in der Folge auszuarbeiten sind: *Argumentation* und *Verständigung*. Argumentationen sind Formen reflexiver und Gründe prüfender Kommunikation, die – im Gegensatz zu Diskursen – nicht notwendig an Universalitätsunterstellungen geknüpft sind. *Verständigung* bezeichnet eine Form der Handlungskoordination über *anerkenntnisbasiertes* kommunikatives Handeln. Ihre Differenz besteht wesentlich in dem Maßstab, nach dem Sprechbeiträge von den Hörern bewertet und gegebenenfalls zurückgewiesen werden. Es macht einen entscheidenden Unterschied, ob die Vernünftigkeit (mit den Fluchtpunkten Wahrheit und Richtigkeit) oder die Legitimität von Gründen im Sinne ihrer Anerkennungswürdigkeit geprüft wird (vgl. die verwandte Unterscheidung von »unreasonable« und »illegitimate« Scott/Lyman 1968: 54). Das Ziel der folgenden Überlegungen ist es, die durch diese unterschiedlichen Modi der Handlungskoordination möglichen sozialen Formen theoretisch auszuarbeiten. Die Übertragung des Schemas der sozialen Form auf die Habermas'sche Theorie gelingt, wenn sich für Argumentation und Verständigung typische Elemente, Relationen und Verlaufslogiken identifizieren lassen, die die Bestimmung sozialer Formen ermöglichen.

Diese Formen vollziehen sich im Rahmen der Lebenswelt und tragen zu deren symbolischer Reproduktion bei. Wie gezeigt, geht Habermas davon aus, dass sich lebensweltliche Strukturen in *kommunikativer Interaktion*, d.h. in Prozessen des kommunikativen Handelns, reproduzieren (siehe Kapitel 3.1). An dieser Stelle genüge der Hinweis, dass die kommunikative Interaktion für Habermas lebensweltliche Ressourcen (Persönlichkeitsstrukturen, Normen, Wissen) immer sowohl voraussetzt

als auch reproduziert und transformiert, so dass kommunikatives Handeln *immer* in einem lebensweltlichen Kontext stattfindet und nur unter dieser Voraussetzung funktionieren kann. Nur wer schon etwas weiß, kann in Kommunikation überzeugt werden, nur wer schon an etwas gebunden ist, kann verpflichtet werden, nur wer schon jemand ist, kann als jemand anerkannt werden (siehe die Darstellung des kommunikationstheoretischen Lebensweltmodells in Kapitel 3.1).

Für eine Theorie der Formen der kommunikativen Handlungskoordination bedeutet dies, dass man die Herstellung geteilten Wissens nicht als spontane Eigenleistung der Interaktion fassen darf. Die Integrationsleistung der Interaktion ist allenfalls als *Umstrukturierung* bereits bestehender Solidaritäten und Wissensvorräte zu denken, weil die Wirkung von Sprechhandlungen konsonante gesellschaftlichen Institutionen voraussetzt (vgl. Austin 1972; Searle 1976). Fasst man diese Institutionen im Schema der kommunikativen Lebenswelt, könnte man sagen: Sprechakte setzen für ihr Gelingen kulturelle, normative und persönliche Ressourcen voraus und stellen ihre »interaktionsfolgenrelevante Verbindlichkeit« (Habermas) über die Umformung der lebensweltlichen Strukturkomponenten her. Nach dem Sprechen ist die geteilte Welt anders. Ein akzeptiertes Versprechen etwa, schafft intersubjektive, normative Verbindlichkeiten (›Gesellschaft), sowie kognitive Verhaltenserwartungen (Antizipation der versprochenen Handlung als ›kulturelles‹ Wissen): Alle Gesprächsteilnehmer werden verpflichtet, in ihrem zukünftigen Handeln vorauszusetzen, dass das Versprechen gehalten wird. Die Akzeptanz des Versprechens; das ›securing of uptake‹ (Petrus 2006), also der sozial wirksame illokutionäre Erfolg des Sprechakts, zehrt aber von bereits bestehenden Solidaritäts- und Vertrauensbeziehungen (ebenfalls ›Gesellschaft‹) oder kognitiven Erwartungen über wahrscheinliches Handeln (›Kultur‹), die das Versprechen mit Glaubwürdigkeit aufladen.

Wenn man die, für die hier interessierende Fragestellung zu diffuse Kategorie der »Interaktion« durch die spezielleren sozialen Formen der geltungsorientierten Kommunikation ersetzt, lässt sich auch das Problem der Handlungskoordination durch sprachlich strukturierte Interaktion theoretisch präziser fassen: *Wie formen bestimmte Typen sprachlich strukturierter Interaktion lebensweltliche Strukturen so um, dass der Vorrat an intersubjektivem Wissen und Normen eine handlungskoordnierende Wirkung übernehmen kann?* Konkret lässt sich fragen, wie es Argumentation und Verständigung jeweils gelingt, symbolische Strukturen und Verbindlichkeiten zu generieren, die eine Beantwortung der politischen Frage »Was sollen wir tun?«, gestatten.

Dieses Grundproblem lässt sich weiter auffächern und in Teilprobleme zerlegen, die die Konstruktion einer formentheoretischen Soziologie der Deliberation anleiten können:

- Welcher *Modus* der Vergesellschaftung wird von einer bestimmten Form der Interaktion erzielt, um das Problem der Handlungskoordination zu lösen?
- Welche idealtypischen (nicht am illokutionären Modus von Einzelsätzen festgemachten, sondern funktional bestimmten) Sprechhandlungen lassen sich benennen, die diesem Zweck dienlich sind?
- Wie wirken die Sprechhandlungen auf die Hörer und wie entfalten sie soziale Bindungskräfte?
- Welche Anschlussimperative sind impliziert und welche idealtypische *Interaktionsdynamik* ergibt sich aus der Logik dieser Anschlussimperative?

Es wird nicht versucht, die (ohnehin im empirischen Fall nur interpretativ und heuristisch zu bestimmende) Form der Interaktion an den Typen verwendeter Sprechakte zu gewinnen. Stattdessen wird direkt am Unterschied zwischen einem kritisch-reflexivem (*Argumentation*) und einem *anererkennenden* Gebrauch der kommunikativen Vernunft (*Verständigung*) angesetzt. Während der Typus der empirischen Argumentation als »Wettbewerb um die besseren Argumente« von Habermas zumindest *umrissen* wird, ist der Typus der *Verständigung* eher im Untergrund des Habermas'schen Denkens verwurzelt. Der Begriff ist jedoch unverzichtbar, um die vielen Situationen nicht-diskursiver Verständigung systematisch soziologisch berücksichtigen zu können (etwa die kommunikative Validierung postkonventioneller Identitäten oder gruppenspezifischer Normen). Mit der sozialen Form der Verständigung sollen solche Interaktionstypen bezeichnet werden, die *zwischen* der Unterscheidung von reproduktivem kommunikativen Handeln und reflexivem Diskurs liegen und die überall dort zu beobachten sind, wo *partikulare* und reichweitenbegrenzte Geltungsansprüche kommunikativ eingelöst oder abgelehnt werden.

#### 4.3 Die soziale Form der Argumentation: Wettbewerb um die besseren Argumente

Die soziale Form, die das Potential kommunikativer Rationalität am konsequentesten ausschöpft, ist die einverständnisorientierte *Argumentation*: »Argumentation nennen wir den Typus von Rede, in dem die Teilnehmer strittige Geltungsansprüche thematisieren und versuchen, diese mit Argumenten einzulösen oder zu kritisieren« (Habermas 1987a: 38). Die Form der Argumentation ist die eines »Wettbewerb[s] um die besseren Argumente« (Habermas 1998a: 279). Sprecher versuchen, sich gegenseitig von der überlegenen Rationalität ihrer Position

zu überzeugen und ›Neins‹, die der Akzeptanz eines Geltungsanspruchs im Wege stehen in ›Ja‹ zu verwandeln. Allerdings erschöpft sich die Argumentation nicht in Überzeugungsbemühungen anderer. Ebenso gut muss sie die Möglichkeit *eigenen* Lernens voraussetzen, also z. B. den guten Willen ein eigenes ›vielleicht‹ in ein klares ›Ja‹ oder ›Nein‹ zu verwandeln oder zu prüfen, ob die eigenen Ansichten öffentlich Bestand haben können (vgl. Habermas 1984b: 119 ff.). Ein substanzieller Konsens (›Einverständnis‹) wird erreicht, wenn alle Teilnehmer einer Aussage aus *denselben* Gründen zustimmen können und der Prozess der Argumentation zielt darauf, diese allgemein akzeptablen Gründe zu finden.<sup>6</sup>

### Figur 10: Aspekte der Argumentation

|                              |                                      |
|------------------------------|--------------------------------------|
| Typische Gesprächsstruktur:  | Wettbewerb um die besseren Argumente |
| Idealtypisches Grundelement: | Argument                             |
| Art des Konsensus:           | Einverständnis                       |

Die soziale Form der Argumentation zielt also auf einen sachlichen Konsens, kann als diskursiver Wettbewerb beschrieben werden und besteht aus wechselseitig aufeinander bezogenen Argumenten.<sup>7</sup> In mündlicher Argumentation folgt die Rede normalerweise keinem formalen Argumentationsschema, sondern bezieht sich auf implizit als-geteilt-unterstellte Gründe und Wirkungszusammenhänge (Amossy 2009: 264; Tilly

- 6 Dabei ist Habermas so umsichtig, die ›Selbigkeit‹ der Gründe nicht allzu genau zu nehmen, und sie als Übereinstimmung »im Horizont bisher unproblematisch gebliebener Hintergrundannahmen« zu verstehen, welche dann von den Teilnehmern zu einem vollen Einverständnis idealisierend aufgerundet wird (Habermas 1998a: 278).
- 7 Die Rede von Grundelementen ist nicht atomistisch zu verstehen. Zwar lassen sich sozialen Formen charakteristische Sprechakte zuordnen, der Schluss vom einzelnen Sprechakt auf die Form der Handlungskoordination ist jedoch nicht gültig (es handelt sich, technisch gesprochen, nicht um ›hinreichende Bedingungen‹). Es ist unter empirischen Bedingungen eine offene Frage, ob eine Aussage im Fortgang des Gesprächs als Argument mit Anspruch auf allgemeine Zustimmung oder als subjektiver Ausdruck einer persönlichen Einstellung behandelt wird. Man kann Argumente mit Anerkennung statt Zustimmung würdigen und Narrationen argumentativ kritisieren – ob sich dadurch der Modus der Handlungskoordination auf eine andere soziale Form verlagert und dadurch auch der soziale Sinn der Sprechakte nachträglich verschiebt, hängt von den folgenden Reaktionen ab und der durch sie sich-einspielenden (oder eben chronisch umkämpften) Logik der Anschlussselektion, die die soziale Form konstituiert.

2006). Das Argument mobilisiert dafür auf Seiten der Hörer Kontext- und Hintergrundwissen, welches sie im Laufe ihrer Sozialisation erworben haben und aus dem sie Argumente für die Begründung oder Anfechtung eines Standpunkts schöpfen können (vgl. Habermas 1988d: 89 ff.).

Um die Eigenlogik der Argumentation herauszuarbeiten, benötigt man eine Theorie der *Wirkung* von Argumenten. Im Folgenden wird daher ein Versuch unternommen, die Metapher des »zwanglosen Zwangs des besseren Arguments« konzeptionell einzuholen. Dass es dieses Phänomen gibt, und es nicht einfach reduktionistisch weg-erklärt werden kann, ist eine Grundprämisse der Untersuchung. Menschen ändern manchmal durch Argumente ihre Meinung und haben dabei im günstigsten Fall das Gefühl, etwas gelernt oder eingesehen zu haben; die Hörer sind also subjektiv von Rationalitätsgewinnen überzeugt. Gleichzeitig war für diesen Wandel die Überwindung eines inneren Widerstandes gegen die strittige Behauptung nötig, der die argumentative Diskussion überhaupt erst nötig gemacht hat. In der Folge wird das Verhältnis von Argument, Grund, lebensweltlichen Hintergrundannahmen und konversationellen oder praktischen Anschlussimperativen analysiert.

#### 4.3.1 Warum überzeugen Argumente?

Habermas bestimmt Argumente in Anlehnung an Toulmin als Verknüpfung von Gründen und Konklusionen, wobei es offensichtlich die Gründe sind, denen eine rational motivierende Kraft zugeschrieben wird (Habermas 1987a: 46 ff.; Toulmin 2003: 89 ff.). Habermas verzichtet dabei auf eine materiale Bewertung der Rationalität von Gründen, die nur noch indirekt an ihrer Wirkung abgelesen werden kann:

»Ein Argument enthält Gründe, die in systematischer Weise mit dem Geltungsanspruch einer problematischen Äußerung verknüpft sind. Die ›Stärke‹ eines Arguments bemisst sich, in einem gegebenen Kontext, an der Triftigkeit der Gründe; diese zeigt sich u. a. daran, ob ein Argument die Teilnehmer eines Diskurses überzeugen, d.h. zur Annahme des jeweiligen Geltungsanspruchs motivieren kann.« (Habermas 1987a: 38)

Gute Gründe sind also solche, die überzeugen. Das ist zunächst trivial und klingt verdächtig nach *virtus dormitiva*: Argumente können überzeugen, weil sie gute Gründe enthalten und gute Gründe sind solche, die überzeugen. Soziologisch lässt sich dieser Zirkel aber als Hinweis darauf verstehen, dass die Wirkung guter Gründe jeweils *kontextbezogen* erklärt werden muss.<sup>8</sup>

8 Wenn im Folgenden gezeigt wird, wie man die Bedingungen der Wirksamkeit von Argumenten in einem erweiterten Habermas'schen Theorierahmen verstehen kann, darf dies nicht mit einer transzendentalen Argumentation

Eine soziologische Perspektive auf Argumentationsprozesse muss daher an der Analyse des lebensweltlichen *Kontexts* ansetzen, der bestimmte Argumente zu bestimmten Zeitpunkten für ein bestimmtes Publikum einleuchtend erscheinen lässt. Die Überzeugungskraft von Gründen liegt nicht in ihnen selbst, sondern in ihrer Rolle, die sie für die Reorganisation bereits bestehender Überzeugungen ihres Publikums spielen. Hier kommt der oben entwickelte Begriff des *Überzeugungsnetzes* als Heuristik für die Analyse kognitiven Lernens und kognitiver Trägheit ins Spiel (s. o. Kapitel 3.7). Aus der Identitätstheorie ergibt sich die Hypothese, dass wirksame Argumente und Lerneffekte *als Reduktion kognitiver Dissonanz* zu analysieren sind. Konkrete Argumente können daraufhin analysiert werden, welche Relationen von Überzeugungen für ihre Wirksamkeit vorausgesetzt sind. Durch diese Methode kommen die *kulturell spezifischen* Bedingungen der Wirksamkeit von Argumenten in den Blick.<sup>9</sup>

Diese Hypothese möchte ich an einem bekannten Argument von Immanuel Kant prüfen. Kann die hypothetisch vorausgesetzte Wirksamkeit des Arguments als Reduktion kognitiver Dissonanz bei ihren Hörern analysiert werden? Dann müssten sowohl kulturell weit verbreitete konfligierende Überzeugungen identifizierbar sein, auf die sich das Argument bezieht, als auch die argumentativen Strategien, mit denen dieser Konflikt beseitigt wird.

Immanuel Kant veröffentlichte im Jahre 1797 ein kurzes Traktat mit dem Titel *Über ein vermeintes Recht aus Menschenliebe zu lügen* (Kant 1988 [1797]). In dem Text wird eine typische alltagsmoralische Sichtweise attackiert, die sich etwa auf folgende Handlungsmaxime bringen ließe: Menschen sollten generell ehrlich sein, aber in manchen Situationen, wenn Ehrlichkeit taktlos oder sozial schädlich ist, sind Notlügen

über die Grenzen der Rationalität verwechselt werden. Es handelt sich eher um »sensitizing concepts« (Blumer 1954), die das Phänomen der Uneinigkeit trotz geteilter Motivation zu einem offenen und ehrlichen Diskurs ebenso verständlich und soziologisch nachvollziehbar machen sollen, wie die empirisch gelingende Herstellung von Einverständnis. Die diskursethische Frage, ob sich Menschen in vielen Punkten doch noch einigen könnten, »when reason has had its full say« (Gibbard 1990: 167), wird durch diese Analyse nicht präjudiziert.

- 9 Dass bestimmte Überzeugungen in einem privilegierten Verhältnis zur Realität stehen (z. B.: »Man sollte vor Schluchten stehenbleiben«), ist durch diese kontextualistische Betrachtungsweise nicht ausgeschlossen. Doch auch wenn man fest an die Möglichkeit einer einzigen wahren Position in Bezug auf eine Frage glaubt und meint diese zu kennen, muss man sich argumentativ durch das Dickicht der »Irrtümer« der anderen – ihre Überzeugungen – hindurcharbeiten, um eine private Einsicht in eine öffentliche Wahrheit zu verwandeln. Eine soziologische Theorie der Rationalität muss die »Irrrationalität« (im Urteil ex post) mitbedenken, die Rationalisierung erst ermöglicht.

erlaubt. Kant hingegen möchte, gegen einen französischen Philosophen (Benjamin Constant), der in etwa diese Meinung vertritt, eine *unbedingte* Pflicht zur Wahrhaftigkeit verteidigen und das Konzept der ›Notlüge‹ moralisch entwerten. Er argumentiert, durch die allgemeine Befolgung der Maxime würde das sozial notwendige *Vertrauen in die allgemeine Wahrhaftigkeit* zerstört, das die Basis aller Verträge und Versprechen zwischen Menschen sei. Die Erlaubnis zu lügen mache diese »Rechtsquelle unbrauchbar« (Kant 1988 [1797]: 343). Wegen dieser »Regel, die ihrem Wesen nach keiner Ausnahme fähig ist« (Kant 1988 [1797]: 346) seien Notlügen moralisch unzulässig. In der Konsequenz führt dieser Grundsatz zu so kontraintuitiven Handlungsempfehlungen wie: Teile, wenn gefragt, dem Mörder nach bestem Wissen und Gewissen mit, ob er sein Opfer gerade zuhause antreffen kann (Kants eigenes Beispiel). Die Folgen dieser Auskunft stellen aus Kants Perspektive vielleicht ein Unglück, nicht aber moralische Schuld dar. Für die Konsequenzen der unbedingten Wahrhaftigkeit seien der Mörder und der Zufall verantwortlich, nicht aber der Handelnde: »Es war bloß ein Zufall (casus), dass die Wahrhaftigkeit der Aussage dem Einwohner des Hauses schadete, nicht eine freie Tat (in juridischer Bedeutung)« (Kant 1988 [1797]: 344).

#### 4.3.2 Bedingungen für die Wirksamkeit des Arguments

Unter welchen Bedingungen kann die Akzeptanz des Arguments als rational vorgestellt werden? Die allgemeine Hypothese, die sich aus der Identitätstheorie ergibt, lautet: wenn es zur Reduktion kognitiver Dissonanz und damit der Gewinnung eindeutigerer Handlungsgrundlagen beiträgt. Hervorzuheben ist zunächst, dass eine rein formale Betrachtung der Form des Arguments (etwa nach dem Toulmin-Schema) hier nicht weiterhilft. Zweifellos ist das Argument intern kohärent und argumentiert im Sprachspiel der Moral. Dies ist jedoch keine hinreichende Bedingung für seine Wirksamkeit. Denn warum sollte sich jemand trotz so einer abschreckenden Konsequenz von Kants Schlussfolgerung überzeugen lassen? Es wäre ja ebenso gut möglich, jene Schlussfolgerung als *Reductio ad absurdum* zu bewerten: Wenn die Kantische Moral empfiehlt, fahrlässig Beihilfe zum Mord zu leisten, dann kann sie einfach nicht richtig sein. Es gibt nichts an dem Argument, dass diese Umkehrung ausschließen könnte. Die Überzeugungskraft des Arguments muss also mit Bezug auf die bereits bestehenden Überzeugungen seines Publikums, die spezifischen *Vor-Urteile*, geklärt werden, denn gewiss handelt es sich um ein äußerst voraussetzungsreiches Argument – es benötigt entgegenkommende Strukturen bei seinen Hörern beziehungsweise Lesern, die es mit Überzeugungskraft aufladen.

An dieser Stelle helfen die Begriffe *Überzeugungsnetz* und *kognitive Dissonanz* weiter (siehe Kapitel 3.7). Die Vorstellung des



Überzeugungsnetzes verdeutlicht den holistischen Charakter des lebensweltlichen Hintergrundwissens. Kognitive Dissonanz tritt, in seiner Eigenschaft als Erlebniskorrelat struktureller Inkohärenzen im Überzeugungsnetz, als Bedingung und Begleiterscheinung argumentativer Überzeugung auf. Dies führt direkt zu empirischen Hypothesen. So sollte man bei jedem Argument, dessen Wirksamkeit man unterstellt, nach typischen, kulturell verbreiteten oder situativ plausiblen kognitiven Dissonanzen (Festingers Lieblingsbeispiel: Rauchen, obwohl man weiß, dass es schädlich ist) Ausschau halten, die von dem Argument ›bearbeitet‹ werden. Für das Argument von Kant ist es leicht, die konfligierenden Überzeugungen auszumachen, die als kognitive Dissonanz zum Lernen reizen. Offensichtlich setzt Kant an einer bestehenden Problematik an, die im Kontext universeller Pflichtethiken entsteht: Allgemeine Handlungsregeln kommen in Widerspruch mit partikularen Solidaritäten und Zielen, so dass moralisches Handeln sich nicht aus spontanen Motiven ergibt, sondern Pflichtbewusstsein und Selbstbeherrschung (Willensstärke) erfordert. Wollen und Sollen (bzw. »Neigung« und »Pflicht«) treten auseinander und müssen praktisch vermittelt werden. Neben dieser allgemeinen Dissonanz aller kognitiven Moral kommt im Fall der Pflichtethik außerdem der Konflikt zwischen einer Orientierung an Handlungsfolgen oder einer Orientierung an Handlungsprinzipien hinzu. Das Beispiel des informationsbedürftigen Gewaltverbrechers treibt diesen Gegensatz auf die Spitze. Indem Kant argumentiert, dass das Konzept der gemeinhin gebilligten ›Notlüge‹ mit der Verallgemeinerbarkeit moralischer Grundsätze in Konflikt steht, wird die Forderung der Pflichtethik in denkbar schärfste Opposition zu etablierten Handlungsweisen gebracht.

Zu Kants Zeit dürfte jedoch die ›Richtung‹ der Auflösung solcher Dilemmata relativ klar gewesen sein. Mit der Rückendeckung der jüdisch-christlichen Tradition, baut das Argument auf die breit verfügbare Grundintuition, dass die allgemeine Pflicht höher zu stehen hat als partikuläre Solidarität (der Fall Abraham), aber natürlich auch auf die bereits entfaltete Kantische Moraltheorie selbst. Wie Newtons ewige Naturgesetze und Gottes Gebote, muss auch die Moral objektiv und mit Mitteln der Vernunft zu erfassen sein. Der Grundsatz der Verallgemeinerbarkeit der Handlungsmaximen liegt dabei derart im Kern des moralischen Systems, dass die Kantische Moraltheorie ohne ihn zusammenbrechen würde (vgl. Pippin 2012). Wer von einer religiösen oder moralischen Pflichtethik überzeugt ist, nimmt die Konsequenzen der unbedingten Ehrlichkeit deshalb in Kauf, weil die zentrale Überzeugung der Verallgemeinerbarkeit für ihn das Wesen der Moral ausmacht und daher im Kontext seiner Moralphilosophie unverzichtbar ist. Andernfalls würde die moralische Urteilskraft in Verwirrung kommen und man könnte zeitweilig jeden Maßstab zur Beurteilung richtigen Verhaltens verlieren. Deshalb *muss* die Notlüge



unmoralisch sein, wenn es überhaupt eine Moral geben kann.<sup>10</sup> Doch auch, wenn der Hörer dies akzeptiert, bleibt es unangenehm (kognitiv dissonant) sich nach den alltäglichen Standards der Zurechnung von Schuld für den Mord an einer Person mitverantwortlich zu fühlen. Daher greift ein *separates* Argument in dem Traktat auch die Überzeugung der *Verantwortung* für die Konsequenzen wahrhaftiger Handlungen an, indem Schuldfähigkeit ausschließlich an Intention gebunden wird. Das Individuum hat die Konsequenzen der Wahrhaftigkeit nicht intendiert, es ist für die ›zufälligen‹ Handlungsfolgen nicht verantwortlich und daher auch moralisch entlastet. Die misslichen Konsequenzen der Wahrhaftigkeit sind vielleicht manchmal bedauerlich, aber man hat in jedem Fall richtig gehandelt. Der Widerspruch zwischen Partikularismus und Universalismus wird beseitigt. Die Annahme des Arguments kann daher zu *klarerer* Maßstäben führen, denn jeder Widerspruch bedeutet eine praktische Unbestimmtheit der korrekten Handlungsfortsetzung, die das moralische ›Dilemma‹ ausmacht. Was jemandem, der das Argument überzeugend findet, vorher ein unentscheidbarer Konflikt zwischen der Verantwortung gegenüber *konkreten* anderen, die man mit einer Notlüge schützt, und der Verantwortung gegenüber einer öffentlichen, *allgemeinen* Moral schien, die das Lügen verbietet, wird zugunsten letzterer gelöst.<sup>11</sup>

#### 4.3.3 Generalisierung:

##### *Die Wirkung des Arguments als Dissonanzreduktion*

Das Beispiel eignet sich, um einige generelle Eigentümlichkeiten der Wirkung von Argumenten zu beleuchten:

- 10 Habermas selbst möchte an dem Grundgerüst der Kantischen Moral festhalten, ohne derart offensichtlich kontemporäre moralische Intuitionen zu verletzen. Auch deshalb unterscheidet er Normbegründungs- und Normanwendungsdiskurse, wobei insbesondere letztere dazu dienen, den Absolutheitsanspruch moralischer Imperative aufzuweichen und Eigenschaften der Situation eine stärkere Relevanz zuzubilligen (Habermas 1991b: 169 ff.).
- 11 Das Beispiel ist allerdings so unrealistisch, dass es prima facie kaum Praxisrelevanz hat. Wenn man der oben vorgebrachten Hypothese zur Verknüpfung von Praxis- bzw. Handlungsrelevanz und kognitiver Dissonanz im Anschluss an Durkheim folgt, sollte die Entscheidung in die eine oder andere Richtung daher nicht allzu viel kognitive Dissonanz erzeugen. Es handelt sich um hypothetische Erwägungen als intellektuelles Spiel. Würde man nicht von einem hypothetischen Mörder gefragt, ob sein Opfer zuhause ist, sondern vom tatsächlichen Ehepartner, ob man ihn oder sie nicht langsam ein wenig langweilig findet, oder von einem der Kinder, ob man nicht das Geschwisterkind lieber mag – also realistischen Situationen in denen es durchaus vorstellbar ist, bei kategorischer Wahrhaftigkeit *tatsächlich* sozial unerwünschte Antworten geben zu müssen – fiel die Affirmation der Pflicht zur Wahrhaftigkeit vielleicht schwerer.

1. Wirksame Argumente implizieren eine gewisse *Festgelegtheit* des Publikums auf bestimmte Überzeugungen, die als Prämissen in Anspruch genommen werden können. Überzeugung ist daher immer eine Konvertierung der bereits Bekehrten von der *fides implicita* zum expliziten Glauben.
2. Argumente können nur wirken, weil nicht alle Überzeugungen gleich wichtig sind (sonst könnten die Konklusionen als Argument gegen die Gründe zählen); es ist eine bereits bestehende Struktur zentraler und peripherer Überzeugungen vorausgesetzt. Dabei können sich auch überraschende Konsequenzen (Hilfestellung für orientierungsbedürftige Assassinen) ergeben, die man wegen ihrer Verknüpfung mit zentralen Überzeugungen (die Verallgemeinerbarkeit des moralischen Standpunkts) akzeptiert. Man wird nachträglich dazu gezwungen, Konsequenzen der eigenen Überzeugungen zu akzeptieren, die bei der Akzeptanz der Überzeugung nicht auf der Hand lagen.

In ihrem Effekt muss die Wirksamkeit der Argumentation als Reduktion einer teils erst durch die Argumentation kreierte kognitiven Dissonanz analysiert werden. Weil bestimmte Überzeugungen kognitiv unverzichtbar sind (und das heißt immer: unverzichtbar in ihrer Funktion für andere Überzeugungen), sind ihre argumentativ explizierten Konsequenzen kognitiv *zwingend*. Gleichzeitig kann man dazu gezwungen werden, Behauptungen, die mit affirmierten Überzeugungen inkompatibel sind, fallen zu lassen. Argumente mit Universalitätsanspruch haben in diesem Zusammenhang eine Sonderstellung, weil ihre Korrektheit die Korrektheit konkurrierender Überzeugungen zu demselben Thema typischerweise *ausschließt*. Dieser Umstand führt zur charakteristischen Eigenlogik der sozialen Form der Argumentation.

#### 4.3.4 Eigenlogik und Eigendynamik der Argumentation

Der für die soziale Form der Argumentation wichtigste Aspekt kommt hinzu, wenn man das Argument in seiner pragmatischen Rolle *als Teil der Debatte* berücksichtigt. Habermas hat der inneren Dynamik von Argumentationsverläufen erstaunlich wenig Beachtung geschenkt. Das ist bedauerlich, weil so gerade die pragmatische Funktion von Argumenten aus dem Blick gerät, die nur herausgearbeitet werden kann, wenn man die Anschlussimperative des Arguments mitberücksichtigt. Ein Argument öffnet als Teil der Debatte immer besondere Anschlussoptionen und -imperative. Auf den Inhalt eines Arguments muss typischerweise mit Zustimmung oder *begründeter* Ablehnung reagiert werden. Das Argument zwingt also einerseits dazu, Stellung zu nehmen, andererseits

besteht eine Asymmetrie in Richtung Zustimmung. Wenn man sich fragt, warum diese Asymmetrie besteht, stößt man auf die *Gründe-verknappende Funktion des Arguments* für seine Hörer.

Zwar hat das Argument unbestreitbar auch den Zweck, Gründe für Meinungen anzugeben und Sprecher zu dieser Meinung zu berechnen, doch wenn mit einem *universellen* Wahrheits- oder Richtigkeitsanspruch argumentiert wird, liegt der praktische Sinn von Argumenten gleichzeitig in der *Einschränkung* von Handlungsoptionen der Hörer. Das lässt sich ebenfalls an dem oben analysierten Argument von Kant verdeutlichen. Wenn ein hypothetischer Hörer vorher unsicher war, ob Notlügen moralisch zulässig sind, lag das daran, dass er zwar moralische Prinzipien für wichtig hielt, aber auch Folgenkalkulationen für moralische Entscheidungen mitberücksichtigte. Das führt in einem Fall wie der ›Notlüge‹, wo sich Prinzipien- und Folgenethik widersprechen, zu kognitiver Dissonanz. Die Dissonanz wird reduziert, indem das utilitaristische Element ausgeschaltet und gleichzeitig ›aufgehoben‹ wird, und zwar, indem Kant behauptet, dass es für alle katastrophale *Folgen* hätte (Verlust des sozialen Vertrauens), wenn man im Konfliktfalle nicht immer streng nach *Prinzipien* handeln würde. Kant eliminiert damit Folgenkalkulationen als von Prinzipien unabhängige Quelle moralischer Legitimität: Er hat den Raum legitimer Gründe eingeschränkt, indem utilitaristische Gründe aus dem Sprachspiel der Moral ausgeschlossen wurden. Wegen des universellen Richtigkeitsanspruchs fordert das Argument Gültigkeit für alle Sprecher, die das Argument nicht – wiederum begründet – zurückweisen. Kants hypothetische Gesprächspartner müssen diese Einschränkung also entweder akzeptieren oder ein Gegenargument finden, um den Raum der Gründe wieder auszuweiten. Argumente, die mit einem universalen Geltungsanspruch auftreten, wirken daher als *Beschränkung möglicher Meinungen*. Sie *verknappen* den Vorrat legitimer Gründe und ermöglichen dadurch Konvergenzen.<sup>12</sup> Die pragmatische Funktion der Argumente für einverständnisorientierte Kommunikation ist es also nicht primär, Gründe zu produzieren, sondern Gründe zu verknappen. Sonst wäre es ganz und gar unmöglich, sich mit ihrer Hilfe jemals zu einigen.

- 12 Zwar arbeitet Wolfgang Klein diesen Aspekt nicht klar heraus, aber er sieht durchaus den möglicherweise gar nicht so zwanglosen Zwang guter Argumente: »Die Entfaltung eines Arguments ist keineswegs die freundschaftliche Einigung auf irgendwelche Ansichten. Was kollektiv gilt, ist unter Umständen für den einen der Beteiligten pragmatisch gesehen sehr unangenehm; aber wenn es sich aufgrund geltender Übergänge aus Geltendem ergibt, dann gilt es eben — gleich ob er will oder nicht. Man kann sich gegen das Denken schlecht wehren« (Klein 1980: 249).

Vor diesem Hintergrund lässt sich die innere Logik der sozialen Form der Argumentation besser explizieren. Als soziale Form besteht die Argumentation in einem kompetitiven Tausch von Argumenten, die sich vor dem Hintergrund von Überzeugungsnetzen bewähren, welche bestimmte kulturelle, normative und individuelle Vorprägungen aufweisen (bzw. in der Versprachlichung einer der drei Welten zugewiesen werden) und Inkohärenzen über kognitive Dissonanz erfahrbar machen. Bei kontroversen Gesprächen mit wechselseitiger Inanspruchnahme von universellen Geltungsansprüchen, ist typischerweise mit Sequenzen von Argumenten und Gegenargumenten zu rechnen, die sich als *Begründung*, *Delegitimation* und *Relegitimation* von Sachpositionen verstehen lassen, an denen immer auch das Selbstverständnis eines Sprechers hängt. Der Wettbewerbscharakter der Argumentation kommt dadurch zustande, dass Argumente mit universellem Geltungsanspruch den Effekt haben, den Bereich der legitimerweise vertretbaren Gründe einzuschränken.

Wenn die pragmatische Funktion der Argumentation in der Verknappung legitimer Gründe liegt, müsste sich dies in der empirischen Gestalt eines bestimmten Debattenstils niederschlagen. Gespräche, die Handlungs- und Wissenskoordination stark über die Verknappung von Gründen realisieren, müssten typische, empirisch beobachtbare Formen annehmen. Als paradigmatischen Fall könnte man vielleicht die Diskussionskultur innerhalb der analytischen Philosophie heranziehen. In der analytischen Philosophie wird typischerweise von der Möglichkeit einer klaren und verbindlichen Sprache, in der sich Probleme präzise stellen und Problemlösungen eindeutig ermitteln lassen, ausgegangen. Dadurch bleibt wenig Raum für Alternativen, was, wie Bernstein beobachtet, typischerweise zu einem konfrontativen Stil der Gesprächsführung führt:

»According to this style [of discussion, F. A.], when one is confronted with a claim or thesis that one takes to be mistaken one relentlessly ›goes after it‹. The other is viewed as an opponent, and the aim is to locate specifically what is wrong in the opponent's position, to expose its weaknesses. The practice of this style of argumentation requires attention to details, working through specific claims and arguments in order to show up their falsity and sometimes to expose their triviality.«  
(Bernstein 1989: 16)

Dieser Stil ist nach der hier entwickelten Auffassung keine kontingente Begleiterscheinung dieser Tradition, sondern hat seine Wurzeln in der Notwendigkeit des objektivistischen Sprachspiels der Argumentation, eigene Wahrheitsansprüche durch allgemeine *Zustimmung* zu stabilisieren, indem die sachliche Überlegenheit einer Position über alternative ›Wahrheiten‹ gezeigt wird. Entweder man selbst, oder die

Gesprächspartner müssen sich im Widerspruchsfalle in einem Punkt ihrer Theorie *irren*. Deshalb ist es geboten, *den Vorrat legitimer Gründe so lange zu verknappen, bis nur noch ein Standpunkt möglich und Einverständnis erreicht ist*. Mit der zunehmenden Einsicht in die Komplexität der jeweiligen Begründungsketten, ist es zwar möglich, das konfrontative Prinzip durch fallibilistische Selbstbeschränkung aufzuweichen, doch die Effektivität und die wechselseitigen Lerneffekte der geltungsorientierten Argumentation bestehen eben in jenem praktischen »Verallgemeinerungstest« (Habermas 1998a: 200), den nicht alle Gründe und die mit ihnen verknüpften Sprecherpositionen überstehen können.

#### 4.4 Die soziale Form der Argumentation in ihren Austauschbeziehungen mit der Lebenswelt

Die soziale Form der Argumentation ist nun ausreichend bestimmt, um ihre Rolle in der Reproduktion der symbolischen Strukturen der Lebenswelt zu untersuchen. Dabei geht es darum, auszuarbeiten, welche Austauschbeziehungen zwischen der argumentativen Interaktion und den Strukturkomponenten der Lebenswelt bestehen. Es gibt sowohl lebensweltliche *Bedingungen* der Argumentation (hinreichend geteilte Wissensvorräte und Normen, Freisetzung von Themen für argumentative Bearbeitung, persönliche Motivation und Kompetenzen), als auch Leistungen, die die Argumentation für die Lebenswelt erbringt

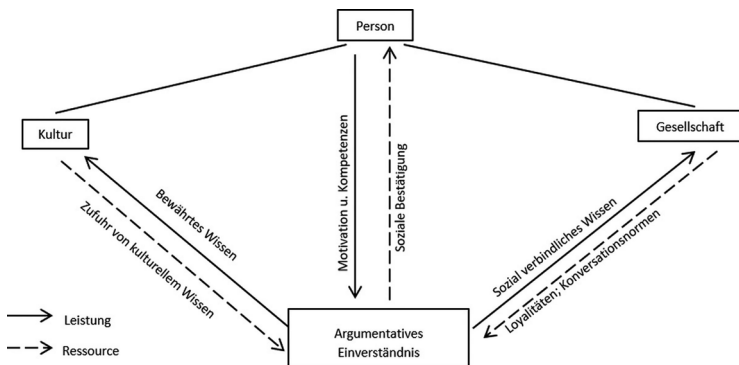
In Bezug auf die Motivation der Teilnehmer (»Person«), wirkt die Argumentation über *lebensweltlich relevante* Themen selbstmotivierend. Die Argumentation sichert sich die Motivation ihrer Teilnehmer durch die Verflochtenheit von personaler Identität und Geltungsfragen. Die Objektivität universalistischer Geltungsansprüche zieht die Teilnehmer in die Argumentation hinein: Auf dem Spiel steht die »Realität« der geteilten Welt, die in der Argumentation gesichert werden soll. Die oben bereits beschriebene Leistung der Argumentation für Personen ist zunächst kognitive Orientierung, die strukturell bedeutsamere *latente* Funktion besteht aber vor allem die Verfügbarmachung von Reflexivität und die Einübung in das hypothetische Denken, das für personale Autonomie unerlässlich ist.

Argumentationen können für die Reproduktion der Lebenswelt unterschiedliche Funktionen übernehmen. Insbesondere unterscheiden sich *Prozess* und *Ergebnis* der Argumentation in ihren Effekten auf die symbolischen Strukturen der geteilten Lebenswelt (Figur 11 und 12). Während *jede* Argumentation die Prozessstruktur des wechselseitigen Gebens und Nehmens von Gründen aktualisiert, ist das Einverständnis zwar für die pragmatische Orientierung der Beteiligten maßgeblich, empirisch

aber ein nur mögliches und normalerweise nicht besonders wahrscheinliches Argumentationsergebnis.

Die handlungskordinierende Bindungskraft eines idealtypischen Einverständnisses liegt zunächst auf der *Sachebene* in der Auszeichnung von kulturellen Wissensinhalten als kognitiv gerechtfertigt. Derart ausgezeichnete ›wahre Sachverhalte‹ können als geteiltes Wissen für zukünftige Interaktionen und Folgehandlungen vorausgesetzt werden; sie gehen als Prämissen in die weitere Interaktion ein und übernehmen daher Koordinationsfunktionen (vgl. Habermas 2004a: 176). Neben der Handlungskoordination durch das Wissen selbst (für wahr befundene Überzeugungen stehen als geteilte Prämisse für kollektive Handlungsentwürfe zur Verfügung) wirkt argumentativer Konsens aber nicht nur kognitiv, sondern auch normativ verbindlich – Devianz wird erklärungs-pflichtig und ist *mindestens* mit dem Verdacht der Irrationalität sanktioniert. Argumentativ affirmiertes Wissen ist für die Gesprächsteilnehmer also nicht nur in der Dimension der Kultur sondern auch in der Dimension der ›Gesellschaft‹ sozial verbindlich, insofern normativ erwartet wird, dass das Einverständnis als Prämisse weiterer Kommunikation und Handlungen vorausgesetzt werden darf. Erfolgreiche Argumentationen erzeugen *sozial verbindliches, kulturelles Wissen* (Figur 11).

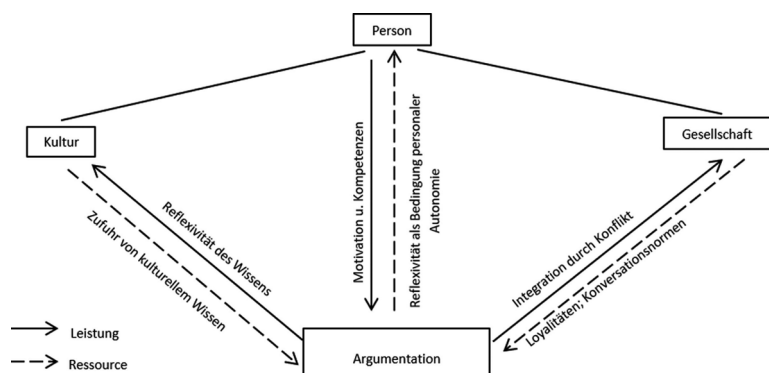
**Figur 11: Lebensweltliche Voraussetzungen und Wirkungen eines argumentativen Eiverständnisses**



Doch während ein erzielttes Einverständnis die Objektivität der Welt sichert, fördert der *Prozess* der Argumentation unweigerlich Kontingenzbewusstsein. Die Argumentation zwingt die Teilnehmer dazu, ihre bisher für selbstverständlich gehaltenen Meinungen in Relation zu anderen Überzeugungen und Meinungen zu erläutern, deren Zusammenhang für sie bisher nur als unproblematische Gewissheit zuhanden war.

Der Prozess des Argumentierens führt daher tendenziell zu einem Verlust der naiven ›Unschuld‹ in Bezug auf die eigenen Überzeugungen, denn die Versprachlichung fördert immer auch das Bewusstsein für Alternativen – eine Art individuelles Korrelat der von Habermas auf Gattungsebene angesetzten ›Versprachlichung des Sakralen‹ (Habermas 1987b: 118 ff.). Die Erfahrung der Auflösbarkeit von Wahrheit in Relationen zwischen Aussagen kann auch durch ein eventuell erzielbares Einverständnis nicht zurückgenommen werden. Die Leistung des Argumentationsprozesses für die Lebenswelt ist daher, unabhängig davon, mit welchem Ergebnis die Argumentation beendet wird, eine gesteigerte *Reflexivität des Wissens* – und diese reflexive Perspektive auf eigene und fremde Geltungsansprüche ist auch die Bedingung personaler Autonomie (Figur 12).

Figur 12: Transformative Leistungen von Argumentationsprozessen



Gleichzeitig findet in der Sozialdimension eine latente normative Integration »hinter dem Rücken« der streitenden Parteien statt. Gemeint ist die konfliktsoziologische Einsicht in die *Integration durch Konflikt*, die Simmel in seiner Soziologie des Streits betont. Das integrative Element der Argumentation, kommt, wie Simmel in Bezug auf den Rechtsstreit bemerkt, durch die implizite Affirmation geteilter Prämissen, Normen und gegebenenfalls Verfahrensregeln zustande, an denen die streitenden Parteien sich mit Eintritt in die soziale Form notwendig orientieren:

»Die gemeinsame Unterordnung [der beiden Streitparteien, F. A.] unter das Gesetz, die beiderseitige Anerkennung, daß die Entscheidung nur nach dem objektiven Gewicht der Gründe erfolgen soll, die Einhaltung von Formen, die für beide Parteien undurchbrechlich gelten, das Bewußtsein, bei dem ganzen Verfahren von einer sozialen Macht und Ordnung umfaßt zu sein, die ihm erst Sinn und Sicherheit gibt – all dies läßt den Rechtsstreit auf einer breiten Basis von Einheitlichkeiten und Übereinstimmungen zwischen den Feinden ruhen (...)« (Simmel 1968b: 202)

Dabei umfasst die Integration durch Konflikt sowohl kulturelle als auch normative (gesellschaftliche) Aspekte. Jede Kritik muss gemeinsame Maßstäbe in Anspruch nehmen, um ihr Ziel zu treffen, und produziert so immer Dissens *auf Basis von Übereinstimmung*. Diese Übereinstimmung kann freilich implizit bleiben. Die gemeinsame Orientierung an der Wahrheit, an der reinen *Sachlogik*, wie auch das für das Funktionieren von Argumenten erforderliche geteilte Hintergrundwissen sind Momente der Vergemeinschaftung auch in der schärfsten argumentativen Auseinandersetzung. Freilich darf man diese konfliktsoziologische Argumentation nicht so weit treiben, dass die Verfeindung durch Argumentation für unmöglich erklärt würde. Zwar kommt schwache normative Vergemeinschaftung der Parteien durch die *kollektive Reproduktion der Regeln des argumentativen Sprachspiels* selbst zustande, doch diese Gemeinsamkeiten produzieren nicht automatisch Solidarität. Die geteilten Normen bilden lediglich die Basis, um Kooperation *und* Konflikt zu ermöglichen. Gerade wenn Gesprächspartner viele Überzeugungen teilen und universelle Geltungsansprüche vertreten, ist für Simmel »jeder Friedensschluss vor dem völlig entschiedenen Sieg ein Verrat an [der] Sachlichkeit«; der Konflikt erfordere die »unbarmherzige Bloßstellung« des Gegners in allen relevanten Streitpunkten (Simmel 1968b: 203). Dissens und (latenter, pragmatischer) Konsens stehen daher in der Argumentation in einem Steigerungsverhältnis (vgl. Habermas 1988e: 180). Diese soziologische Einsicht unterscheidet sich von der Perspektive der Teilnehmer, denn die typische Struktur des Streits setzt voraus, dass *Dissens* thematisiert und kommunikativ weiterverarbeitet wird, während *Konsens* im »Rücken« der Teilnehmer bleibt und nur in Ausnahmefällen thematisiert wird. Typischerweise *beendet* explizite Konsensfeststellung den Streit oder dient der genaueren Bestimmung des Dissenses, an den wiederum kommunikativ angeschlossen werden kann. Die praktische Dissensorientierung erklärt sich aus der inneren Logik der Argumentation: verschiedene Auffassungen müssen durch Exposition und Korrektur *falscher* Annahmen auf eine gemeinsame Version reduziert werden. Die Konfrontations- und Konflikttendenz ist also inhärent in der Funktion der Argumente, den Raum legitimer Gründe einschränken und dadurch häufig auch Sprecherpositionen zu *delegitimieren*. Das Gespräch muss unter den Bedingungen endlicher Zeitressourcen, also dissensfokussiert oder »kritisch« sein. Da der *erlebbare* Effekt der Argumentation in der Delegitimierung von Sprecherpositionen besteht, ist also besonders die endemische Konflikttendenz der Argumentation in der Sozialdimension hervorzuheben. Konsens bleibt in Sachargumentationen tendenziell latent, der Dissens wird manifest.



## 4.5 Die soziale Form der Verständigung: Handlungskoordination durch Anerkennung

Wie gesehen, ist in der Habermas'schen Identitätstheorie und seiner späteren Klassifikation von Konsentypen noch ein anderer Modus der Schlichtung von Meinungsverschiedenheiten angelegt, nämlich die wechselseitige *Anerkennung*. Für den Versuch, analog zur Argumentation die komplementäre *Form der Handlungskoordination über Anerkennung* herauszuarbeiten, finden sich in der Habermas'schen Theorie allerdings kaum Anhaltspunkte. Man findet bei Habermas keine sozialtheoretische Analyse jener Prozesse, in denen die gesellschaftlichen Anerkennungsverhältnisse – ungleich und vermachtet, wie sie de facto sind – reproduziert oder verändert werden können.

Dieses Problem scheint Habermas aus systematischen Gründen nicht zu sehen, weil er in der TkH und den unmittelbar folgenden Schriften noch keine scharfe Grenze zwischen Zustimmung und Anerkennung zieht. Durch die Betonung *kontrafaktisch-universaler* Zurechnungsfähigkeitsunterstellungen des kommunikativen Handelns geraten dann die tatsächlichen, partikularistischen Anerkennungsverhältnisse und ihre Rolle für die Kommunikation aus dem Blick. Durch die Verwischung der Differenz lässt Habermas es gelegentlich so aussehen, als sei in den Mechanismus sprachlicher Verständigung bereits Solidarität eingebaut:

»Gewiß, die Grundvorstellungen von Gleichbehandlung, Solidarität und allgemeinem Wohl, um die *alle* Moralen kreisen, sind auch in vormodernen Gesellschaften bereits in die Symmetriebedingungen und Reziprozitätserwartungen jeder kommunikativen Alltagspraxis eingebaut, und zwar in der Form von allgemeinen und notwendigen pragmatischen Voraussetzungen kommunikativen Handelns. Ohne diese idealisierenden Unterstellungen kann niemand, unter wie immer repressiven gesellschaftlichen Strukturen, verständigungsorientiert handeln. Vor allem in der reziproken Anerkennung zurechnungsfähiger Subjekte, die ihr Handeln an Geltungsansprüchen orientieren, sind die Ideen von Gerechtigkeit und Solidarität gegenwärtig.« (Habermas 1991a: 71, Hervorheb. i. O.)

Hier muss jedoch scharf zwischen der notwendig unterstellten Zurechnungsfähigkeit und der kontingenten Vergabe von ›inhaltlicher‹ Anerkennung unterschieden werden. Alle geltungsorientierte Kommunikation muss zwar notwendig die Zurechnungsfähigkeit ihrer Hörer unterstellen – also, dass diese fähig sind, sich an Gründen zu orientieren – diese, für Gespräche konstitutive Anerkennung erstreckt sich jedoch nicht automatisch auf die partikularen Gründe, die Akteure für ihre Handlungen oder Meinungen angeben und auch nicht auf die kulturellen Traditionen,

aus denen sie diese Gründe beziehen. Mit Blick auf die *delegitimierende* Wirkung allgemeiner Argumente ist es also vorschnell zu unterstellen, dass in der Anerkennung von Gesprächspartnern als Gesprächspartner bereits »die Ideen von Gerechtigkeit und Solidarität« gegenwärtig seien. Eine Argumentation erlaubt keine vorbehaltlose Anerkennung der Sachpositionen der Akteure »so wie sie sind«, sondern ist gerade darauf angewiesen, Anerkennung nur in ihrer schwachen Form als Zurechnungsfähigkeitsunterstellung zuzulassen. Die gemeinsame Wahrheitsfindung im Gespräch ist nur möglich, wenn man die Positionen der anderen gerade *nicht* anerkennt, sondern hypothetisch prüft. Eine Argumentation, in der alle Meinungen als berechtigt anerkannt werden, ist keine mehr. Sie wechselt dann zu einer anderen Form der Handlungskoordination, in der Handlungsfähigkeit in einer Gruppe über die wechselseitige Vergabe von Anerkennung hergestellt wird. Diese Form nenne ich die soziale Form der *Verständigung*. Sie wird analog zur sozialen Form der Argumentation analysiert.

Für die Bestimmung der *sozialen Form der Verständigung* fehlt zunächst ein Äquivalent zum »Argument«, also eine Bestimmung des Grundelements anerkennungsbasierter Handlungskoordination. Hierfür kann auf die im Zuge der Identitätstheorie angestellten Überlegungen zum Wechselspiel von Positionierung und Anerkennung zurückgegriffen werden, um die spezifische Dynamik eines Tauschs *partikularistischer* Geltungsansprüche aufzuzeigen.

Partikularistische Geltungsansprüche auf *Besonderheit* werden durch anerkennende, mindestens aber nicht ablehnende Reaktionen der Interaktionspartner stabilisiert. Die anerkennungsbasierte *Verständigung* muss also als Tausch von Anerkennungsakten verstanden werden, in dem die Gesprächspartner wechselseitig themenbezogene Positionierungen vorbringen und akzeptieren. Um Handlungskoordination über Verständigung zu ermöglichen, müssen Sprechbeiträge die Verknüpfung von partikularer Identität und sachlicher Position kenntlich machen. Welcher Typ von Sprechbeitrag; welche Art der Rede könnte diese Verknüpfung leisten? Wie markieren Sprecher einen Anspruch auf *kontextuelle* Geltung, um Verständigung zu ermöglichen? Mit dieser präzisierten Fragestellung drängt sich ein »Idealtypus« geradezu auf: Verbindungen von Identität und Thema fordern als Format die persönlich oder kontextuell gefärbte *Erzählung*. Diese lässt sich, als phänotypisches Element der Verständigung, in ihren charakteristischen Eigenschaften und Anschlusssimperativen analysieren, um eine Beschreibung der sozialen Form der Verständigung zu gewinnen.

#### 4.5.1 Die Erzählung und ihre vergemeinschaftenden und vergesellschaftenden Wirkungen

Die Ausdrucksform, die sich besonders für verständigungsorientierte Kommunikation eignet, ist die persönliche *Erzählung*. Sie ist das idealtypische sprachliche Format für den Tausch von Positionierung und Anerkennung (s. o. Kapitel 3.6). Im Unterschied zur *performativ* mitlaufenden Individuierung durch kommunikatives Handeln, wird die eigene Identität in der individuellen Narration thematisch (Gergen/Gergen 2006). Deshalb eignet sich die Erzählung besonders für die Umstellung des Modus der Kommunikation von Zustimmung auf Anerkennung. Die handlungskoordinierende und damit in einem weiten Sinne ›politische‹ Leistung von Erzählungen lässt sich direkt an empirischem Material zeigen. Bei Ryfe findet sich ein instruktives Beispiel aus einer Gruppendeliberation zum Konflikt von Sicherheit und Nutzerfreiheit im Internet:

»I have been on the Internet for at least six years because my husband and I own a computer business. I've always been very excited by the potential of it but I have to say that for about the last year and a half I have been just confounded by all the obscene material that flashes unsolicited on the screen. I go on line at night when my fam when my two young daughters and my husband are sitting in the family room and I've had advertising banners with video clips with sex acts pop up. I feel that I'm being invaded in my home. We need to police this or we need to have some kind of control.« (Ryfe 2006: 78, Transkriptionsformat entfernt)

Durch die narrative *Positionierung* wird die politische Meinung an einen individuellen Erfahrungshorizont rückgebunden und die Verwobenheit partikularer Sprecheridentität mit dem Sachthema gezeigt; in diesem Fall den Erlebnishorizont einer sachkompetenten, technisch versierten Teilnehmerin und besorgten Mutter, die sich angesichts indignierender Inhalte für eine stärkere Kontrolle des Internets ausspricht. Durch die von vornherein konzedierte Partikularität und Perspektivität melden sich die vorgetragenen Gründe als *aktorrelativ* an, was auch von Ryfe bemerkt wird: »Because she conveys the statement in the form of a personal story, it is likely that hearers judge the veracity of her story by more relaxed standards« (Ryfe 2006: 79). Die Sprecherin beansprucht, *prima facie*, keine intersubjektive Verbindlichkeit für ihre Meinung, sondern lediglich, dass die Meinungsäußerung *legitim* ist; die Sprecherin also ein anerkennenswertes Recht auf diese, *ihre* Meinung hat und dass die Meinung sich als plausibles Derivat des geschilderten *Kontexts* nachvollziehen lässt.<sup>13</sup> In dem Beispiel ist die normative Forderung (»We need to police

13 Das Statement nimmt implizit Bezug auf die (präsumtiv geteilten) normativen Hintergrundannahmen, in die die *Berechtigung* von Sprechern bestimmte Sprechhandlungen zu vollziehen eingelassen ist. Erzählungen haben

this ...«) allerdings nicht kontextuell eingeschränkt, so dass die Relativierung wiederum relativiert wird – es bleibt also den Hörern überlassen, ob sie an die Aussage als allgemeinen oder als kontextuell begrenzten Geltungsanspruch anschließen wollen – ein weiterer Beleg dafür, dass sich soziale Formen nicht über einzelne Elemente, sondern nur über die Logik ihrer Verknüpfung identifizieren lassen.

Anders als das Argument zielt die Erzählung primär auf Anschluss in der Sozialdimension. Mit Bezug auf die Prämissen der oben ausgearbeiteten Identitätstheorie kann behauptet werden, dass Verständigung mittels Erzählungen sowohl *vergemeinschaftende* als auch *vergesellschaftende* Wirkungen hat (siehe Weber 2010). Der Tausch von Geschichten ermöglicht die Wahrnehmung basaler *Gemeinsamkeiten*, die das emotionale Band der Vergemeinschaftung ausmachen. Die Gemeinsamkeit liegt dabei *mindestens* in der, im Narrativ enthüllten, Relationalität *aller* Identitäten, die in der Erzählung plastisch zum Vorschein kommt. Für Young ist die Vergabe von Anerkennung gerade diese *An-Erkenntnis* jener abstrakten Gemeinsamkeit:

»To recognize the other person is to acknowledge that she is an ›I‹ to herself just as I am an ›I‹ to myself and that I am an ›other‹ to her just as she is an ›other‹ to me. (...) Who we are is constituted to a considerable extent by the relations in which we stand with others.« (Young 1997: 348)

Die vergemeinschaftende Basis der Solidarität und der Vergabe von Anerkennung wird also nicht über geteilte Gründe oder geteilte Kontexte hergestellt, sondern über die Erfahrung von *Alter* als *Alter Ego*. Hörer erkennen die abstrakte Gemeinsamkeit von *Identitäten überhaupt* darin, dass Sprecher Meinungen mit Geschichten darüber verbinden, wer sie sind und dass bestimmte ›signifikante Andere‹ in diesen Geschichten vorkommen (vgl. Benhabib 1995: 251 ff.). Die Erzählung ermöglicht es,

daher besondere Bezüge zu gesellschaftlichen Positionen und damit auch zu Macht- und Statushierarchien. Deshalb kann man in das Zitat auch den Anspruch auf Anerkennung einer besonderen Urteilskompetenz der beruflich mit dem Internet vertrauten *Expertin* hineinlesen. Die tatsächliche Demonstration der Sachkenntnis durch gute Argumente wird zugunsten des Hinweises auf eine günstige Beobachterposition übersprungen (»my husband and I own a computer business.«). Für die Richtigkeit eines Standpunkts bürgt dann nicht das Argument, sondern der soziale Status der Person. Die soziale Schätzung (mit Bourdieu gesprochen: das symbolische Kapital), die bestimmten sozialen Positionen entgegengebracht wird, soll so die Annahmewahrscheinlichkeit von Behauptungen steigern (vgl. auch Habermas 1987b: 267 f.). Argumente *gegen* narrativ begründete Standpunkte, stellen deshalb auch immer eine Selbstdarstellung infrage und können als Akt der Verweigerung von Anerkennung gewertet werden. Der hypothetische Einwand: »Warum installieren Sie sich nicht einfach einen Pop-up-Blocker?«, hat deshalb Konfliktpotenzial.

praktisch zu erkennen, dass die andere Person ebenso eine ›Dichterin ihres Lebens‹ ist und sein muss, wie man selbst. Bei Hörern intimer Erzählungen kann so außerdem das (implizite) Bewusstsein dafür geweckt werden, dass der Sprecher von der eigenen anerkennenden Reaktion auf die Positionierung in gewisser Weise abhängig ist; man als Publikum eines Narrativs also implizit eine Rolle in der Individuierung der Person übernommen hat. In der stützenden Rolle für die Herstellung dieser Basis und der Reproduktion der normativen Anerkennungsverhältnisse »hinter dem Rücken« der Akteure, enthält die Narration ein – freilich abstraktes – Moment der Vergemeinschaftung.<sup>14</sup>

Die Erzählung darf jedoch nicht auf diese vergemeinschaftende Wirkung reduziert werden. Diese Bestimmung würde die Funktion, die das Narrativ unter Bedingungen kultureller Heterogenität für kollektive Handlungskoordination übernehmen kann, übersehen. Es geht nicht, wie bei einfachen Gemeinschaften, um die Weitergabe gültiger pragmatischer Regeln, die sich einfach dadurch legitimieren, dass sie erzählt werden (Lyotard 1999: 64 ff.). Erzählungen artikulieren in diesem Fall nicht Gemeinsamkeiten, sondern machen Differenz und Partikularität verstehbar. Es geht also nicht um Vergemeinschaftung dadurch, dass sich die Hörer in dem Narrativ *wiedererkennen*, sondern um die solidarisierende Wirkung der kognitiven Einsicht in die perspektivische Plausibilität, die eine bestimmte Position *für die anderen* hat. »... I come to understand their valuation, because they have explained to me [their] aims and presuppositions« (Young 1997: 354). Das Erzählen von Geschichten in Deliberation hat deshalb den pragmatischen Sinn, Verständnis für die *kontextuelle* Relevanz bestimmter Überzeugungen im Rahmen einer Lebensform zu wecken.

- 14 Man kann durch Narrative also in Beziehungen hineingezogen werden. Dazu passt, dass Giddens moderne Intimbeziehungen als Tausch von Akten der »Selbstoffenbarung« fasst« (Giddens 1995: 141 ff.). Beziehungen vertiefen sich demnach durch selektive Thematisierung zunehmend intimer Aspekte von Lebensgeschichten und Selbstdeutungen. Narrative Selbstoffenbarung dient dazu, Vertrauen zu »erringen« (ebenda: 152). Ein Beleg für die soziale Wirkmacht narrativer Vergemeinschaftung ist auch die typische Abschirmung professioneller, etwa im Rahmen von Organisationen vermittelter, Beziehungen von persönlichen Narrativen. Die Rolleninhaber werden vor der Vereinnahmung durch narrative Vergemeinschaftung durch Thematisierungsbarrieren geschützt. (Der Sachbearbeiter darf sich gegen die Zumutung wehren, sich anzuhören, welche Konsequenzen seine Entscheidungen für das Leben der Leistungsberechtigten haben.)

## 4.5.2 Interaktionsdynamik der sozialen Form der Verständigung

Verständigung kann als eine eigenständige soziale Form behandelt werden, auch wenn ihre Interaktionslogik weniger stark determiniert ist, als die der Argumentation. Der Anschlussimperativ der Erzählung lautet nicht auf eine affirmative oder negative Stellungnahme zu den Gründen, die sich aus der Erzählung durch generalisierende Dekontextualisierung prinzipiell herausdestillieren ließen. Die erwartete Reaktion ist keine Bewertung der Gründe, sondern eine Stellungnahme, in der die *Nachvollziehbarkeit* der Verknüpfung von Geschichte und Sachposition affirmiert wird.<sup>15</sup> *Gründe* übernehmen daher gegenüber der Argumentation eine andere pragmatische Rolle. Dienen sie bei der Argumentation der *Überzeugung* der Gesprächspartner, erläutern sie im Fall der Verständigung lediglich die Relevanz, die einer Meinung im Kontext einer Praxis zukommt. Hörer können durch Erzählungen verstehen, aus welchen *lebensformspezifischen* Gründen partikuläre Sprecher bestimmte Meinungen vertreten und auf dieser Basis Meinungen anerkennen.<sup>16</sup> Die Anerkennung partikulärer Geltungsansprüche entlastet Sprecher von der Pflicht, Geltungsansprüche nach *allgemein* einsehbaren Kriterien einzulösen.

Narrative Positionierungen erschweren sachlichen Widerspruch, weil Widerspruch gegen das »Zwitterwesen« der themenbezogenen Erzählung immer auch als Akt der Missachtung interpretiert werden kann. Das »Nein« zu einer narrativen Positionierung hat immer den doppelten Sinn der Zurückweisung eines Sach- und eines Anerkennungsanspruchs.

Für das Problem der Notwendigkeit, den Sachgehalt narrativ vorgebrachter Positionierungen zu bestreiten, ohne die Anerkennungsverhältnisse zu verletzen, gibt es jedoch eine *praktische* Lösung. Gemeint ist die von Maynard und Manzo an empirischem Material gewonnene Praxis des *testifying* oder Zeugnis-Gebens. Testifying besteht aus drei Komponenten. Das Zeugnis wird eingeleitet mit der Betonung einer fundamentalen *Gemeinsamkeit* mit anderen Mitgliedern der Gruppe. Zweitens wird eine *persönliche Erfahrung* berichtet und erst im dritten Schritt wird eine *sachliche Position eingenommen*, die mit der Erfahrung zusammenhängt

- 15 MacIntyre spricht hier m. E. irreführend von der »Intelligibilität« von Narrativen; das hindert jedoch nicht daran, seine Kennzeichnung narrativer Intelligibilität über die Möglichkeit, Äußerungen eine Rolle als Episoden in einem Narrativ zuzuweisen, als angemessene Charakterisierung von *Nachvollziehbarkeit* zu übernehmen (vgl. MacIntyre 2011: 209ff.).
- 16 Darüber hinaus demonstrieren lebhafte Erzählungen kognitive Involviertheit, die sich als Zeichen authentischer eignen. Das Publikum kann, insbesondere wenn Sprecher sich im Vorfeld der narrativen Episode nur partiell engagieren, vermuten, dass es sich für die Person um kognitiv zentrale Überzeugungen handelt. Dies mag die Vergabe von Anerkennung wahrscheinlicher machen.

(Maynard/Manzo 1993: 187). Die Strategie des Zeugnis-Gebens (als Variante narrativer Positionierung) kann als raffinierte Lösung des Problems der Ambiguität der Negation von kontextuell begründeten Meinungen verstanden werden, denn sie bejaht die wechselseitige Anerkennung und grenzt den Widerspruch auf die Sachposition ein.

Ich gebe ein Beispiel aus einer empirischen Deliberation, deren Thema die Planung der Gedenkstätte zur Erinnerung an die Terroranschläge vom 11. September 2001 war. Konkret geht es um die Frage, ob in die Planung der Gedenkstätte ausschließlich Amerikaner einbezogen werden sollten:

- »01 Meg,  
 02 I know you are right, but I have to admit . . . as much as I try,  
 03 I still feel bitter that we were attacked by people from  
 04 other places who used our facilities to harm us. I sometimes  
 05 find myself really missing the days when English was the  
 06 only language spoken here and I trusted my neighbor.  
 07 Believe me I am far from prejudiced—I married a man  
 08 from another country and embraced his culture. I wish I felt  
 09 as you did. Intellectually it so right, but emotionally it's not as  
 10 easy for me.« (Black 2008: 101)

Die Gemeinsamkeit (»I know you are right...«; »Intellectually it [is] so right«) in den Zeilen zwei und neun wird mit einer eigenen Erfahrung kontrastiert, die entgegengesetzte Konklusionen begründet. Die Affirmation der Nachvollziehbarkeit der anderen Position ist gerade nicht als Zustimmung zu der Sachposition zu verstehen, sondern markiert den *Ebenenwechsel* von der Sphäre der Wahrheits- zu der Sphäre der Wahrhaftigkeitsansprüche. Die Gründe verlieren dabei ihre intersubjektiv zwingende Kraft, denn offensichtlich können *aktorrelative* Gründe nur im Grenzfall ähnlicher Lebensumstände *rational* motivierende Kraft für Akteure entfalten, die diese nicht teilen. Primäres Tauschgut in der sozialen Form der Verständigung ist die, im Zeugnis-Geben explizit gemachte, gegenseitige Anerkennung, die die *Differenz auf der Sachebene kompensiert und als Differenz legitimiert*. So wird die Feststellung von Differenzen auf der Basis prinzipieller Gemeinsamkeit geleistet.

### Figur 13: Aspekte der Verständigung

|                              |                                        |
|------------------------------|----------------------------------------|
| Typische Gesprächsstruktur:  | Narrativer Tausch von Positionierungen |
| Idealtypisches Grundelement: | Erzählung / »testifying«               |
| Art des Konsensus:           | Modus Vivendi                          |

Die Verständigung ermöglicht eine eigene Art die politische Frage »Was sollen wir tun?« zu beantworten.<sup>17</sup> Während in Argumentation ein Vorrang der Sach- vor der Sozialdimension herrscht, relativiert die Verständigung Sachfragen an sozialen Anerkennungsverhältnissen. Die Teilnehmer orientieren sich nicht mehr ausschließlich an allgemeinen Gründen, sondern auch am Zweck der Verständigung selbst. Die konsensuelle Basis gemeinsamen Handelns wird nicht mehr in der Dimension übereinstimmender Überzeugungen zu einem Thema, sondern durch eine geteilte (implizite) Handlungsmaxime erzeugt, die den Vorrang des normativen Zusammenhalts der Gruppe vor sachlicher Übereinstimmung festlegt. Durch die Anerkennung von Differenz wird das Rationalitätspotential von Diskursen (im Sinne ihrer Fähigkeit, Überzeugungen zu mobilisieren und ihre Rechtfertigbarkeit auf die Probe zu stellen) also nicht mehr voll ausgeschöpft, denn die Kehrseite der Anerkennung von Differenz, ist die *Aberkennung* der Relevanz der Gründe der anderen für die eigene Praxis. Es handelt sich dann um ›ihren‹ partikularen Standpunkt, der von ›unserem‹ verschieden ist.

Jedoch handelt es sich bei dieser sozialen Form nicht bloß um individuelles ›Verständnis‹ für ›die anderen‹, sondern um wechselseitige Verständigung mit sozialen Folgen. Die durch den Tausch differierender Erzählungen ermöglichte *Legitimation aktorrelativer Gründe* kann der sozialen Handlungskoordination dienen. In erfolgreicher *Verständigung* wird der Sachkonflikt mit einem expliziten oder impliziten ›agreement to disagree‹ stillgestellt, dessen Grundbedingung die Anerkennung aller vorgebrachten Positionen ist – und zwar auch, wenn sich diese gegenseitig *sachlich* ausschließen. Der Konsens der Verständigung steht auf anderen Füßen, als der Konsens der Argumentation. In ihm wird die Uneinigkeit über die Welt der Tatsachen mit der Einigkeit über die Wichtigkeit der Fortsetzung von Kooperation aufgewogen. Anerkannte Ansprüche konstituieren legitime Differenzen, die alle verpflichten, das Gespräch so fortzusetzen, als *sei* die allgemeine Wahrheit oder Richtigkeit eines Anspruchs *unbeweisbar*; als gebe es in dieser Frage weder richtig noch

- 17 Habermas hat die Tendenz, die Umstellung der Akzeptanz von Geltungsansprüchen von Argumentation auf Verständigung ihrerseits rational zu nennen – etwa, wenn man sich in politischen Fragen auf einen »overlapping consensus« (Rawls) einigt, der dieselben Gehalte (z.B. Verfassungsprinzipien) aus unterschiedlichen weltanschaulichen Perspektiven affirmiert (Habermas 1996f). Doch, wenn kommunikative Rationalität über die Orientierung an Gründen definiert ist, ist es nicht leicht zu sehen, wie der selbstbeschränkende *Verzicht* auf kommunikatives Einverständnis rational genannt werden kann. Das ginge sicherlich nur, wenn eine schon vor dem Gespräch feststehende und den Teilnehmern in Bezug auf jedes Thema *bekannte* Grenze zwischen ›partikulärer‹ Ethik und ›universeller‹ theoretischer und moralischer Vernunft postuliert würde.

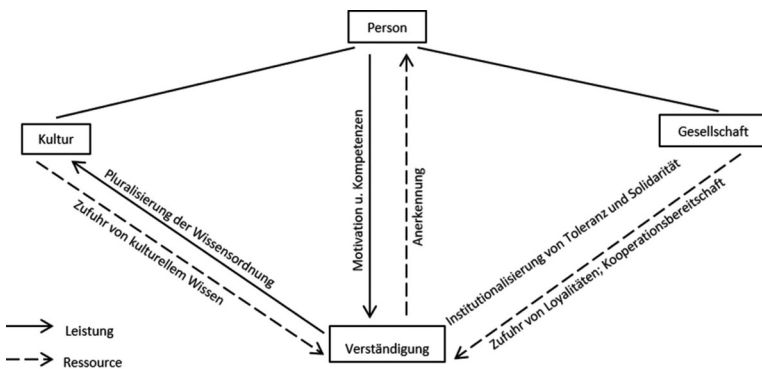


falsch. Es wird in der Folge illegitim das Gespräch so weiterzuführen, als könnte man sich doch noch einigen oder als wäre man im Besitz der Wahrheit. Es liegt dann an den Sprechern, für jedes beliebige Thema eine Art ›Ringparabel‹ zu erzählen, die die Sprecherpositionen trotz ihrer Divergenz legitimiert und die eine Gesprächsfortführung in *gemeinsamem Wissen* um den legitimen Dissens möglich macht.<sup>18</sup>

#### 4.5.3 Die soziale Form der Verständigung in ihren Austauschbeziehungen mit der Lebenswelt

Nun ist es möglich, die Austauschbeziehungen, die die Verständigung mit den symbolischen Strukturen der geteilten Lebenswelt unterhält, genauer zu untersuchen (Figur 14).

Figur 14: Austauschbeziehungen der Verständigung mit den Komponenten der Lebenswelt



In der Identitätstheorie wurde die enge Verbindung von Selbstverwirklichung und *Anerkennung* bereits thematisiert. Der Prozess der Verständigung lässt sich in seinem Bezug zu personalen Identitäten daher als themenbezogene Identitätsarbeit verstehen. Das Format der Verständigung ist in besonderer Weise dazu geeignet, Partikularität zu enthüllen

18 Die Leistung von ›Ringparabeln‹ ist es, praktischen Verzicht auf allgemeine Geltung mit kontrafaktischer Aufrechterhaltung von Geltungsansprüchen zu koppeln. In der Wissenschaft übernimmt diese Rolle z.B. in der Regel die fallibilistische Grundhaltung, die es ermöglicht, sachliche Differenz als legitim anzuerkennen *und* an universalistischen Geltungsansprüchen für die ›eigene‹ Wahrheit festzuhalten, deren allgemeine Akzeptanz in zukünftige oder kontrafaktische Zustände verlegt wird.

und öffentlich zu legitimieren; es schafft günstige Bedingungen für einen Tausch *anerkennder* Reaktionen. Die Verständigung sichert sich so Teilnahmemotivation. Allerdings kann man in Verständigungsprozessen nicht in gleicher Weise ›hineingezogen‹ werden, wie in argumentative Konflikte, denn es gibt weniger legitime Möglichkeiten, Ansprüche zu bestreiten und dadurch die Dynamik des Gesprächs am Laufen zu halten.

Die Verständigung speist sich stark aus dem bereits bestehenden normativen Zusammenhalt (Gesellschaft). Die Voraussetzung für die Vergabe allgemeiner Anerkennung ist die Bereitschaft, dem sozialen Zusammenhalt Vorrang vor der sachlichen Übereinstimmung zu geben – diese Kooperationsbereitschaft kann durch die vergemeinschaftende Wirkung von Erzählungen zwar begünstigt, nicht aber erzwungen werden. Neben gesellschaftlichen Werten, die die Anerkennung von personaler Einzigartigkeit gebieten können (zur Genealogie dieser Werte siehe Taylor 1988a, 1994, 2009; Joas 2011), ist es auch das präkommunikative Interesse an Übereinkunft; das Schon-vergemeinschaftet-und-aufeinander-angewiesen-sein, vielleicht auch die praktische Einschätzung, Kooperation fortsetzen zu *müssen*, welche Verständigung motiviert: »The experience of cooperation arises before and externally to politics« (Pellizzoni 2001: 79). Die Produktion von Toleranz und Anerkennung durch Verständigung setzt deshalb bereits eine gewisse, ethisch oder praktisch motivierte Kooperationsbereitschaft voraus, die nicht nur mit den Bordmitteln der Kommunikation selbst generiert werden kann.<sup>19</sup>

Die bindende Kraft, die Verständigung in Bezug auf strittige Themen entfaltet, ist zunächst eine negative: In der Sozialdimension entstehen *Unterlassungsnormen*, die die argumentative Rethematisierung verbieten. Man sieht dies leicht an der moralischen Aufladung von Begriffen wie *Differenz* oder *Vielfalt* im politischen Diskurs, die nicht auf faktische Unterschiede, sondern auf *anerkannte* und *aner kennenswerte* Differenzen zwischen Gruppen und Individuen verweisen, die nicht im Mahlwerk der Argumentation zerrieben werden *dürfen*. *Die Anerkennung von Differenz zieht in die Sachdimension eine Grenze von öffentlich und privat ein* – sie verkleinert den Raum der Überzeugungen, die jedes Individuum für die Fortführung einer gemeinsamen Praxis öffentlich

- 19 Zu denken ist etwa die Ausweitung der Handelsbeziehungen als historisch wichtige Quelle der praktischen Prämie auf Kooperation mit kulturell heterogenen anderen. Auch bei Habermas wird die Umstellung auf Kommunikationsmedien (was bedeutet: die *begründungsindifferente* Anerkennung von Expertenurteilen) nicht aus der Logik der kommunikativen Rationalität abgeleitet, sondern auf die Effizienz der dadurch möglichen Arbeitsteilung zurückgeführt (Habermas 1987b: 239). Dies könnte es lohnenswert machen, der Verflechtung kommunikativer und instrumenteller Rationalität größere Aufmerksamkeit zukommen zu lassen (siehe etwa Heath 2001).

teilen *muss* und schafft einen Schutzraum von ›privaten‹ oder ›kulturell differenten‹ Überzeugungen, die nicht unter öffentlichem Rechtfertigungszwang stehen. Wenn Anerkennung Differenz zum wünschenswerten ›Pluralismus‹ legitimiert, wird die Sachfrage daher zu einem gewissen Grad der ›Verflüssigung‹ des einverständnisorientierten Diskurses entzogen. *Anerkannter* kultureller Pluralismus bedeutet deshalb auch eine Selbstbeschränkung der kommunikativen Rationalität; eine Art Parzellierung der Geltungssphären, weshalb Geltungsansprüche nicht mehr die Grenzen von partikularen Einheiten (Milieus, Gruppen, Individuen) transzendieren. Für den kulturellen Vorrat geteilten Wissens ist die praktische Konsequenz der Verständigung deshalb die *Pluralisierung der Wissensordnung*. Kooperation kann so unter der Bedingung *verringelter Intersubjektivität* fortgesetzt werden. Doch auch diese Kooperation benötigt noch eine objektive Basis geteilter Normen, Überzeugungen und praktischer Vollzugsformen – und sei es nur die schmale Basis der »civil inattention« (Goffman), die friedliche Koexistenz ermöglicht. Diese Basis, auf der der ›Modus vivendi‹ der Verständigung aufbaut (also jene Normen und legitimen Prämissen, auf der der soziale Verkehr unter der Bedingung verringerter Intersubjektivität ruht), kann allerdings nicht von der sozialen Form der Verständigung selbst erzeugt werden. Sie bleibt auf ein abstrakteres *Einverständnis* angewiesen – zumindest insoweit gesellschaftliche Formationen auf die Integration durch übereinstimmende kognitive Orientierungen der Akteure angewiesen sind.<sup>20</sup>

#### 4.6 Kulturelle Heterogenität und die Grenzen guter Gründe

Bisher wurden die zwei Formen geltungsorientierter Kommunikation beschrieben, ohne gesondert auf das Problem der kulturellen Heterogenität einzugehen. In gewisser Weise ist Heterogenität in Argumentation und Verständigung jedoch immer impliziert. Nur wenn Übereinstimmung keine lebensweltliche Selbstverständlichkeit mehr ist, sondern eine Differenz für den Handlungsfortgang problematisch oder aus anderen Gründen thematisch geworden ist, benötigt man die kommunikativen Formate von Argumentation und Verständigung. Die beiden sozialen Formen sind riskante Möglichkeiten der Transformation von Differenz

20 Dazu gibt es selbstverständlich Alternativen. Expliziter Konsens kann teilweise durch den impliziten Konsens der konsonanten Handlungsweise im Rahmen einer geteilten »performativen Kultur« (Renn 2006) ersetzt werden. Auch die koordinative Funktion symbolisch generalisierter Kommunikationsmedien (Geld, Macht) bietet Entlastung von expliziter sprachlicher Handlungskoordination.

in handlungsermöglichende Übereinkunft; d.h. die gesellschaftliche Heterogenität ist in den Prozess der Argumentation (und in anderer Weise auch in den der Verständigung) direkt eingebaut. Zur weiteren Erhellung dieses Implikationsverhältnisses ist ein Zitat von McCarthy hilfreich:

»Because of the differentiation of ways of life in modern societies, which Habermas regards as irreversible, different sorts of reasons will obviously possess different degrees of cogency or power for different groups. What is more, the heightened individualism of modern life means that differences in individual temperament, experience and situation can also translate into differences concerning the relative cogency of different sorts of reasons for action. In short, the selection and weighing of casuistic evidence for norms will itself reflect the pluralism and individualism of modern life.« (McCarthy 1991a: 188).

Diese zutreffende Bemerkung lässt sich in zwei Richtungen interpretieren. Man kann, wie McCarthy selbst, argumentieren, dass die Habermas'sche Diskursethik das Problem der Heterogenität mitbedenkt, sogar gerade auf Pluralismus *angelegt* ist und die Diskursethik die adäquate Antwort auf kulturelle Differenz darstellt (so auch Honneth 2000a). Man kann aber auch in der unterschiedlichen Überzeugungskraft der Gründe für verschiedene Gruppen und Individuen gerade das entscheidende soziologische Problem des Zusammenhangs von kultureller Heterogenität und kommunikativer Vernunft sehen, dass durch die ›Aufhebung‹ in der Normativität der Diskursethik eher verdeckt als gelöst wird (vgl. dazu Greve 2011: 93–94; Allen 2016). Es ist durchaus keine triviale Frage, wie es möglich sein soll, sich mithilfe von Gründen zu einigen, die in unterschiedlichen Kontexten unterschiedliches Gewicht haben. Aus der hier favorisierten pragmatischen Perspektive ist die der geltungsorientierten Kommunikation eigene Form der Heterogenität also zunächst die *Heterogenität der Gründe*, und genauer: die unterschiedliche Verfügbarkeit und Überzeugungskraft, die narrativ oder argumentativ aufgerufenen Gründen im Kontext unterschiedlicher Lebensformen und ihrer kognitiven Vorprägungen zukommt.<sup>21</sup> Diese basale Heterogenität der Begründungskontexte bildet zunächst den Hintergrund der deliberativen Formen, wird aber von ihnen auf je andere Art und Weise aufgegriffen und in spezifische Differenzen transformiert. Ziel der folgenden Untersuchung ist es, genauer auszuarbeiten, welche Aussagen über kulturelle Differenz

21 Und nicht etwa: die Inkommensurabilität der Diskursarten. Pragmatisch gesehen ist die *prinzipielle* sachliche Entscheidbarkeit von Geltungsansprüchen sekundär gegenüber der praktischen Problembewältigungskapazität von kommunikativen Formen *in situ*. Im Hier und Jetzt der empirischen Deliberation ist nicht das ›ideale‹ Argument handlungswirksam, sondern es zählen jene Einwände und Gründe, die den Teilnehmern praktisch zuhanden sind.

möglich werden, wenn man sie aus pragmatischer Perspektive einerseits als *Bestandteil* von Argumentation und Verständigung und andererseits als deren stets mitgeführte *Rückseite* fasst. Ersteres meint die pragmatische Funktion von Heterogenitätsunterstellungen in kommunikativen Formen, letzteres meint die stets latente Möglichkeit des Fehlschlagens kommunikativer Handlungskoordination und die Sedimentierung der Erfahrung von Fehlschlägen in Form lebensweltlichen Wissens um kulturelle Differenz. Im Folgenden wird daher genauer analysiert, wie Argumentation und Verständigung mit Differenz umgehen, von welchen Formen der Differenzzuschreibung sie Gebrauch machen, und für welche Differenzsemantik sie als Erfahrungskorrelat dienen. So kommen die Grenzen der kommunikativen Rationalität in den Blick, die ihr in der Praxis ihres Gebrauchs selbst gezogen werden. Um die Analyse weniger abstrakt zu halten, wird im Folgenden ein fiktives Beispiel analysiert, in dem die kulturelle Differenz in der unterschiedlichen Überzeugungskraft von semantisch allgemein verständlichen Gründen liegt.<sup>22</sup>

Angenommen, ein deliberatives Gespräch über die Frage, ob Homöopathie eine angemessene Alternative zur Schulmedizin sei und von der gesetzlichen Krankenkasse vollumfänglich übernommen werden sollte, sorgt für Uneinigkeit. Der strittige Aspekt ist der medizinische Nutzen der Homöopathie, der von manchen Teilnehmern behauptet und von anderen bestritten wird. Nehmen wir ferner an, dass die Teilnehmer versucht haben, ihre Standpunkte begründet zu vertreten und die Gründe anderer Teilnehmer ernsthaft zu prüfen. Immer noch sind einige Teilnehmer der Auffassung, dass Homöopathie über einen Placebo-Effekt nicht hinauskommt, während andere Teilnehmer von der Wirkung homöopathischer Methoden überzeugt bleiben.

Ich gehe der Einfachheit halber von nur zwei Parteien aus, die die Gründe für ihre Standpunkte aus unterschiedlichen kulturellen Kontexten schöpfen. Ein Befürworter der Homöopathie ist überzeugt davon, dass Homöopathie ein wirksames und förderungswürdiges Heilverfahren ist, weil er ihren ›ganzheitlichen Ansatz‹ schätzt. Auf Nachfrage kann er erläutern, dass die Homöopathie das Zusammenspiel von Seele und Körper seiner Ansicht nach besser berücksichtigt als die Schulmedizin. Es ist für ihn eine selbstverständliche Annahme, dass Menschen so etwas wie ›Seelen‹ haben und deshalb als Individuen einen besonderen Wert und (medizinische) Eigenheiten besitzen. Ferner nimmt eine entschiedene

22 Es gibt die Tendenz in Soziologie und Philosophie, das Problem der Heterogenität von Wissens- bzw. Rechtfertigungsordnungen an *Grenzfällen* zu diskutieren, etwa Begegnungen im Kontaktbereich von Wissenschaft und »wildem Denken« (Lévi-Strauss). Demgegenüber wird hier mit Bedacht ein fast banal anmutendes Beispiel diskutiert, um die *Alltäglichkeit* des kommunikativen Umgangs mit heterogenen Begründungskontexten vor Augen zu führen.

Gegnerin homöopathischer Behandlungsmethoden an der Diskussion teil. Nach ihrer Meinung handelt es sich bei Homöopathie um eine esoterische Scharlatanerie, die bestenfalls unwirksam und schlechtestenfalls gefährlich für die Patienten ist. Sie ist mit dem Stand der medizinischen Forschung nicht besonders gut vertraut, geht aber davon aus, dass homöopathische Verfahren der experimentellen Überprüfung nicht standhalten. Es ist für sie eine Selbstverständlichkeit, den Nutzen medizinischer Verfahren anhand der Nachweisbarkeit ihrer Wirkung in klinischen Studien zu bewerten. Wenn man sich eine Diskussion zwischen dieser Teilnehmerin, und dem Befürworter der Homöopathie vorstellt, ist klar, dass die beiden Diskursteilnehmer mit ihren Redebeiträgen kognitive Dissonanzen beieinander erzeugen werden. Während der eine die Ganzheitlichkeit des Heilverfahrens preist und mit Heilungsgeschichten belegt, verweist die andere auf die ihrer Meinung nach dünne wissenschaftliche Basis und die absurd klingende Theorie des ›ähnlichen Leidens‹, die der Homöopathie zugrunde liegt. Der Befürworter der Homöopathie wird vielleicht darauf verweisen, dass das, was sie abschätzig Placebo-Effekt nennt, gerade den blinden Fleck der Schulmedizin mit ihrem naturalistischen Menschenbild darstelle.

Dieses Beispiel dient *nicht* dazu, eine ›typische‹ Diskussion darzustellen, oder gar einen inhaltlichen Beitrag zur Debatte um Homöopathie zu leisten, sondern soll dabei helfen, lebensweltliches Kontextwissen zu *möglichen* Kommunikationsverläufen zu vergegenwärtigen und im formentheoretischen Rahmen der Soziologie der Deliberation zu rekonstruieren. Es wird also auch keine pseudoempirische Bestätigung der Theorie am ›Gedankenexperiment‹ angestrebt, sondern eine Fortführung der Theoriebildung unter Zuhilfenahme eines konkreten Beispiels. Neben dem spezifischen Modus der Differenzbewältigung interessieren uns zunächst die *Grenzen* der sozialen Formen im Umgang mit Heterogenität (also: die Möglichkeiten ihres Scheiterns) und in einem zweiten Schritt die Akte der *Grenzziehung*, die in Argumentation und Verständigung selbst vorgenommen werden und so in den Vorrat lebensweltlichen Wissens eingehen. Ich hoffe, dass die Vergleichbarkeit zwischen Argumentation und Verständigung anhand desselben Themas für die Artifizialität des Beispiels entschädigt.

#### 4.6.1 *Verarbeitung kultureller Heterogenität im Rahmen von Argumentation*

Wie erschließt sich die Homöopathiekontroverse aus dem Horizont der sozialen Form der Argumentation? Die auffällige Differenz, die einem argumentativen Einverständnis bei der Homöopathiekontroverse im Wege steht, ist nicht das Verstehen des gemeinten Sinns, sondern die

wechselseitige Unplausibilität oder Irrelevanz der angeführten Gründe. Die subjektiv guten Gründe entfalten keine intersubjektive Kraft. Es handelt sich um ein Thema mit hoher intersubjektiver Geltungsvermutung, denn der zentrale Geltungsanspruch ist *prima facie* der der *Wahrheit*. Die Diskussionsteilnehmer unterstellen performativ, dass es nur eine Welt gibt, in der Homöopathie entweder wirksam ist oder nicht und die Richtigkeit der einen die Falschheit der anderen Position impliziert. Unter diesen Prämissen muss es irritieren, wenn eine an Geltungsansprüchen orientierte Diskussion trotz längeren Bemühens nicht zu einer Einigung führt. Es gibt aber auch keine offensichtlich geteilte Regel, auf die sich die Diskussionsteilnehmer für eine konsensuelle Beilegung der Meinungsverschiedenheit berufen könnten. Man könnte sagen, die beiden Positionen seien inkommensurabel, wenn man Inkommensurabilität in einem nicht-metaphysischen Sinn des Wortes einfach als fehlende Übereinstimmung darüber »was zu tun *wäre*, um eine Lösung zu erzielen« versteht (Rorty 1981: 344; siehe auch Toulmin 1983: 276, 282f.). Um die Argumentation dennoch fortzuführen, müssen die Teilnehmer in einen Prozess eintreten, in dem nicht mehr die Verbindung von Gründen und Thema, sondern die Begründung der Gründe selbst ausgeforscht wird. Sie müssen sich fragen, welche Ursachen es haben kann, dass das, was ihnen eine breite, gut ausgeleuchtete Straße zur Wahrheit ist (experimentelle double-blind Studien zum Beispiel) von anderen als Irrweg abgelehnt wird. Warum verursachen die *eigenen* guten Argumente keinen Meinungswandel bei *anderen*?

Praktisch beantwortet wird diese Frage durch implizite oder explizite Zuschreibung einer spezifischen Art der Differenz zwischen den Kommunizierenden. Wenn die Handlungskoordination im Rahmen der *Argumentation* fortgesetzt wird, stellen Teilnehmer eine Art Prototheorie<sup>23</sup> über den *Zusammenhang der strittigen Überzeugungen mit anderen Überzeugungen* auf, so dass man abweichende Sichtweisen nicht der fehlenden ›Einsicht‹ von Personen (als simple Weigerung, die realen Verhältnisse anzuerkennen), sondern der Verkettung ihrer Überzeugungen zuschreiben kann. Die Zuschreibung von Differenz ermöglicht also, die

- 23 Prototheorie meint hier nicht ein verbalisierbares Wissen der Teilnehmer über einen Gegenstand, sondern ein Handeln *als ob* man dieses Wissen hätte im Umgang mit dem Gegenstand (siehe dazu Davidson 1973, 2004). Der vielleicht einfachste Fall einer solchen Prototheorie ist die pragmatische Unterstellung, dass einer der Gesprächsteilnehmer noch nicht über alle erforderlichen Informationen verfügt (vor deren Hintergrund man zu einer einvernehmlichen Einschätzung kommen müsste). Die Teilnehmer benutzen also selbst implizit relationale Konzepte, die praktisch ähnliches leisten, wie die Wittgenstein'sche Beschreibung eines »Systems von Geglaubtem« oder wie der hier gewählte Begriff des Überzeugungsnetzes, nämlich die Relationierung von Aussagen und Meinungen auf einen Kontext.

Argumentation mit größerer Sensibilität für die *Art der Gründe* fortzuführen, die die Gegenpartei (doch noch) überzeugen könnten. Solche pragmatischen Differenzunterstellungen, die implizit-handlungsleitende Annahmen über die *Verknüpfung von Überzeugungen untereinander* bereitstellen, ermöglichen erst komplexere Argumentationen. Auf dieser Basis kann die Argumentation weiter ausgreifen und beispielsweise die Gründe für das Vertrauen in Experimentalstudien oder die Evidenz der Selbstheilung kritisch thematisieren und so die Explikation der stützenden »warrants« und »backings« (Toulmin) anregen. Es wäre beispielsweise möglich, dass die Kontroverse über Homöopathie auf epistemologischer Ebene geklärt werden könnte, wenn die Teilnehmer sich auf bestimmte Prinzipien, beispielsweise Standards der Akzeptanz von »Fakten«, einigen könnten, so dass intersubjektiv klarer wird, was als Evidenz gilt. So könnte Kommensurabilität möglicherweise wiederhergestellt werden und die Meinungsdifferenz durch Einverständnis ersetzt werden. Es ist aber damit zu rechnen, dass diese Möglichkeit mit zunehmender kultureller Distanz zwischen den Sprechern zunehmend *unwahrscheinlich* wird. Wenn man den Ursachen dieser Unwahrscheinlichkeit weiter auf den Grund geht, zeigen sich zwei pragmatische, gleichsam »elastische«, *Grenzen* der Argumentation.

#### 4.6.2 *Komplexität und Intimität: Die pragmatischen Grenzen der Argumentation*

Die erste praktische Grenze der Argumentation liegt in der Eigenkomplexität, die sie sachlogisch entfalten kann. Die Argumentation erfordert, Gründe auf tieferliegender Ebene zu begründen und diese Begründungen gegebenenfalls wiederum zu rechtfertigen. Dabei muss der Bezug zum Thema gewahrt und die wechselseitige Relevanz der Beiträge beachtet werden. Dieser Prozess kann enorme Komplexität generieren, welche die kommunikativen Kompetenzen der Teilnehmer und die Kapazität gerade von mündlicher Kommunikation übersteigen kann. Hohe Komplexität im Rahmen institutionell ungebundener Argumentationen ist insbesondere dann zu erwarten, wenn *zentrale* Überzeugungen kritisiert werden. Für kognitiv zentrale Überzeugungen gibt es viele voneinander unabhängige Gründe, denn die Überzeugung ist mit vielen anderen Überzeugungen vernetzt, die als Gründe in Anspruch genommen werden können<sup>24</sup>

<sup>24</sup> Reichertz behauptet sogar, dass jede *beliebige* Differenz sich nutzen ließe, um einen guten Grund zu konstruieren (2010: 206). Das ist sicherlich übertrieben, da nicht jede artifizielle Verbindung zweier Überzeugungen zu Prämisse und Konklusion als guter Grund zählt. Aber insofern eine Überzeugung tatsächlich koordinierende Wirkung für andere Überzeugungen



– und eine Begründung für eine kognitiv zentrale These zu widerlegen bedeutet in der Regel nicht, die These selbst zu widerlegen, sondern seinen Opponenten dazu zu veranlassen, die widerlegte Begründung durch einen alternativen Grund zu ersetzen.<sup>25</sup>

Es gibt kulturelle Vorkehrungen, die den Umgang mit der Eigenkomplexität von Argumentation und ihrer Tendenz auf immer mehr Überzeugungen auszugreifen, strukturieren. Eine der wichtigsten Institutionen ist die Differenzierung von Argument- und Diskurstypen. Der paradigmatische Fall einer fortgeschrittenen Differenzierung von (formalen) Begründungstypen findet sich in der Wissenschaft und eignet sich daher besser dafür, die Komplexitätsgrenzen von Argumentation zu erläutern, als eine Alltagsdiskussion. Durch die iterative Frage nach Gründen für die Gründe entstehen argumentative Hierarchien, in der bestimmte Arten von Begründungen als fundamental und andere als abgeleitet erscheinen: Wenn Wissen in seinem Wahrheitsgehalt angezweifelt wird, muss der Status des Wissens begründet werden – in der Wissenschaft etwa durch die Methode, mit der Aussagen generiert werden. Damit ist die Typendifferenzierung jedoch nicht am Ende, denn auch Methoden können in Diskursen der Methodologie oder Epistemologie und diese wiederum in der Ontologie oder gar ›Fundamentalontologie‹ (Heidegger) kritisiert werden, die dann wiederum im *Linguistic Turn* auf Grammatikfehler untersucht werden können. Die Wissenschaft ist offensichtlich sehr erfolgreich in der (Er-)Findung von Ebenendifferenzen, die das Heterogene auf ›tieferer‹ Ebene zu einer neuen Einheit zusammenschließen. Diese ausführende Differenzierung von Diskursarten und die mit ihr einhergehende Aufmerksamkeitsdiffusion ist nur möglich, weil die Wissenschaft von konkretem Handlungsdruck *entlastet* ist (vgl. Habermas 2005b) – und ihre Geschichte ist gleichzeitig ein Beleg dafür, dass sich ausdifferenzierte Diskursarten derart voneinander entkoppeln können, dass Argumente der vermeintlich ›höheren‹ Ebenen, kaum noch auf die ›unteren‹ Ebenen durchschlagen und die Beziehung der Ebenen untereinander selbst unklar wird. Wissenschaftler erkundigen sich typischerweise nicht vorher bei der Philosophie über die Bedingungen möglicher Erkenntnis, sondern erwerben disziplinspezifische Normen, die akzeptable Arten Wissen zu

übernimmt, lässt sich diese Beziehung normalerweise auch in Form einer Begründung ausdrücken.

- 25 Dieser Punkt lässt sich auch an der Habermas'schen Theorieentwicklung illustrieren (und an jeder anderen Theorie, die aus Einwänden lernt). Beispielsweise hat die argumentativ herbeigeführte Einsicht in die Unhaltbarkeit der Identifikation von Wahrheit mit einem idealen Konsensus Habermas nicht dazu veranlasst, die Verbindung von Deliberation und Wahrheit *insgesamt* zu kappen, sondern einen *andersartigen* Zusammenhang von Wahrheit und Rechtfertigung auszuarbeiten, um die »realistischen Intuitionen« seiner Theorie nicht zu gefährden (vgl. Habermas 1996b).

generieren spezifizieren (für viele weitere siehe Knorr-Cetina 2000, 1984; Collins 2005, 2013, 2014). Mit der Autonomisierung von Diskursarten und ihrer Monopolisierung in Disziplinen ist tendenziell auch die Hierarchie der Diskursarten zerbrochen (vgl. nur die Umkehrung der üblichen Hierarchie von Theorie und Erkenntnistheorie bei Luhmann 1984: 647 ff.; und den Rücktritt der Philosophie von ihrer Aufgabe als »Platzanweiser« bei Habermas 1983b).

Das Fehlen von allgemein verbindlichen Diskurshierarchien sorgt für Probleme bei der Übertragung von Gründen auf vermeintlich untergeordnete Ebenen und kreiert unübersichtliche Prämissenkonstellationen. Damit soll nicht behauptet werden, dass Streitigkeiten über Fakten nie durch Appelle an »höherstufige« Normen geschlichtet werden könnten, sondern lediglich, dass dies nur möglich ist, wenn die Tradition der geteilten Praxis derartige, für den Gegenstand hinreichend spezifische Regeln höherer Ordnung ausgebildet hat.<sup>26</sup> Mit Bezug auf das Beispiel strapaziert es sicherlich unsere Einbildungskraft, uns eine aus einer alltäglichen Situation sich entwickelnde Homöopathiediskussion vorzustellen, in der Proponent und Opponentin flüssig ins epistemologische Register wechseln, um die Grenzen positivistischer Wissenschaftsgläubigkeit oder esoterischer Heilslehren zu eruieren und dann daraus einvernehmliche Konsequenzen für ihren Diskussionsgegenstand zu ziehen. Epistemologie gehört offenkundig nicht zum Standardrepertoire alltäglicher Kommunikation und dieser Umstand ist ein Indiz dafür, dass diese Ausdifferenzierung und Vertiefung der Begründungszusammenhänge im Alltagskontext kein effektives Mittel der Handlungskoordination darstellt; etwa, weil Typendifferenzen nicht geteilt werden oder weil die durch Ebenendifferenzierung kreierte Komplexität die kommunikativen Kompetenzen der Gesprächsteilnehmer übersteigt.

Die zweite pragmatische Grenze der Argumentation liegt in der Sozialdimension. Die Logik des Gründegebens und Gründe wiederum Begründens tendiert dazu, bei fortgesetzter Uneinigkeit in den Bereich zentraler »weltanschaulicher« Ansichten und Werte einzumünden. Wenn sich beide Parteien darum bemühen, die Argumente ihres Widerparts ernst zu nehmen und für unverständliche Aussagen Erläuterungen und weitere Gründe einzufordern, werden sie mit hoher Wahrscheinlichkeit in Bereiche zentraler Überzeugungen vorstoßen, die nicht nur für das Thema der Homöopathie, sondern für die gesamte Lebensführung des Individuums

26 »Two people who accept common procedures for testing warrants in any field can begin comparing the merits of arguments in that field. Only where this condition is lacking, so that they have no common ground on which to argue, will rational assessment no longer be open to them« (Toulmin 2003: 162). Es ist dabei zu betonen, dass die Verfügbarkeit oder Nichtverfügbarkeit geteilter Standards der Kommunikation nicht vorausliegt, sondern in ihr selbst eruiert wird.

relevant sind. »[V]alidity claims issue from persons whose identity, appearance, and reputation can be closely integrated into what he or she feels, believes, and asserts« (Warren 2006: 168). Kehren wir wieder zu unserem Beispiel zurück, um diesen Punkt zu erläutern: Soll die Gegnerin der Homöopathie die Vorstellung bei ihrem Gesprächspartner angreifen, dass Menschen Seelen haben? Soll der Verfechter der Homöopathie den naiven Positivismus kritisieren, der seiner Vermutung nach der Wissenschaftsgläubigkeit seiner Kontrahentin zugrunde liegt? Die Expansion der Kritik auf derartige Überzeugungen führt das Risiko mit sich, die Argumentation in einen unspezifischen Konflikt umschlagen zu lassen. Dafür lassen sich identitätstheoretische Gründe anführen. Man kann sich vorstellen, dass jemand, der Homöopathie aufgrund ihrer Ganzheitlichkeit schätzt und den technologischen Zugriff der Schulmedizin auf den Menschen und ihre Blindheit für das ›Seelische‹ kritisiert, die Unterscheidung von Seele und Technologie für die Orientierung in vielen Lebensbereichen heranzieht: Er richtet sein Handeln in den Praxen der Arbeit und Bildung, Kindererziehung und Freundschaften an der diffusen humanistischen Idee aus, dass sie nicht zu quasi-technischen Routinen verkümmern dürfen. Für den hypothetischen Diskussionsteilnehmer fungiert die Unterscheidung von Seele und Technologie als wichtiger Knotenpunkt zwischen verschiedenen Überzeugungskomplexen – das Konzept der ›Seele‹ dient dazu, das, was man in der Tradition der Kritischen Theorie »Entfremdung« (vgl. Jaeggi 2005) und mit Habermas die »Kolonialisierung der Lebenswelt« nennen könnte, abzuwehren. Daher würde es dem Teilnehmer schwer fallen auf diese Überzeugung zu verzichten, nur um seine Einstellung zum kognitiv und praktisch wenig zentralen Thema der Homöopathie zu ändern. Die Argumentation müsste für all diese Bereiche alternative Konzepte von ähnlicher Leistungsfähigkeit vorschlagen; letztendlich ein alternatives Selbstkonzept anbieten, um Meinungsänderungen in diesem Bereich zu ermöglichen. Warren sieht daher Deliberation konsequenterweise in *therapeutische* Kommunikation einmünden, die als eine Art individualisierte Ideologiekritik zu verstehen ist (Warren 2006, 1993). Doch Ideologien haben bekanntlich immer nur die anderen und es gibt eine Vielzahl psychischer und sozialer Schutzmechanismen gegen die Infragestellung kognitiv zentraler Überzeugungen. Die ›therapeutische‹ Tendenz der Argumentation wird (daher?) in vielen Fällen durch Thematisierungsschranken gestoppt, die selbst den Status moralischer Normen haben können, typischerweise aber als implizites Wissen in Form von *Taktgefühl* handlungswirksam werden. Entgegen der Tendenz der Argumentation, die Grenzen zwischen thematischer Kontroverse und Intimkommunikation zu überschreiten und dadurch bestehende Anerkennungsverhältnisse zu verletzen, fungiert der Takt als praktischer Schutzmechanismus gegen identitätsbedrohliche Rechthaberei. Er schützt den Bereich der zentralen

Überzeugungen durch konversationelle Höflichkeitsnormen, die in bestimmten (z.B. religiös-weltanschaulichen) Bereichen jeden Versuch verbieten, den Vorrat der legitimen Gründe argumentativ zu verknappen. Es kann deshalb *unrichtig* sein, etwas *Wahres* zu sagen. Ohne die Barrieren des Takts könnten die Diskursteilnehmer sich sukzessive in eine Identitätskrise hineinargumentieren, die zwar zweifellos eine Bildungschance für postkonventionelle Identitäten ist, aber ihre Handlungsfähigkeit lähmt und enorme *kognitive Dissonanz* erzeugt.

Diese Überlegungen zur alltäglichen Unwahrscheinlichkeit von Argumentation lassen sich durch empirische Befunde aus dem Bereich der Ethnomethodologie, der Konversationsanalyse und der Forschung zu kognitiver Dissonanz untermauern. Garfinkel zeigt in seinen klassischen Krisenexperimenten (1967: 35–75), dass der lebensweltliche »Fels konsentierter Deutungsmuster« (Habermas 1998a: 38) sich in eine wehrhafte Trutzburg verwandelt, sobald Selbstverständlichkeiten infrage gestellt werden. Die in den Experimenten erprobte Infragestellung von Common-Sense Gewissheiten, löst eine Art Immunsystem der Alltagskommunikation aus, das Anfechtungen mit Konfliktandrohungen beantwortet. Krisenexperimente problematisieren die *Verständlichkeit* von Aussagen durch Fragen nach der Referenz indexikalischer Ausdrücke. Das robuste Ergebnis der Krisenexperimente ist, dass Personen sich normalerweise weigern, den Kontext ihrer Statements weiter zu erläutern. Die meisten Personen reagieren auf Aufforderung zu größerer Explikation bzw. »Entindexikalisierung« (wie sie in Argumentationen häufig nötig ist) abwehrend und konfliktiv. Das Nicht-Verstehen des Offensichtlichen wird als Angriff gewertet. Meistens reichen wenige Redezüge aus, um das Gespräch eskalieren oder abbrechen zu lassen.<sup>27</sup> Auch die *Konversationsanalyse* stützt den Verdacht einer geringen Kapazität der Alltagskommunikation für eine argumentative Bewältigung von Dissens im Alltag (Sacks et al. 1974; Bergmann 1981). Ein für Deliberation wichtiges Ergebnis der

- 27 Zur Illustration sei einer der Experimentaldialoge zwischen einem studentischen Experimentier (E) und einem nicht eingeweihten Subject (S) widergegeben:

»( S ) How are you?

( E ) How am I in regard to what? My health, my finances, my school work, my peace of mind, my ...?

( S ) ( Red in the face and suddenly out of control. ) Look! I was just trying to be polite. Frankly, I don't give a damn how you are.« (Garfinkel 1967: 44, Auslassungen i. O.)

Da *Verständlichkeit* kein diskursiv einlösbarer Geltungsanspruch, sondern eine Voraussetzung allen Sprechens ist, gibt es in diesen Krisenexperimenten allerdings auch keine Möglichkeit der rein sprachlichen Situationsbewältigung, so dass man die Tendenz zum Kommunikationsabbruch auf Basis dieser Experimente möglicherweise überschätzt.

konversationsanalytischen Forschung ist die *Übereinstimmungspräferenz* alltäglicher Gespräche, die sich wohl am ehesten als Mechanismus der Konfliktvermeidung entschlüsseln lässt. Auch bei trivialen Anlässen für Meinungsverschiedenheiten wird selten ein klarer Dissens ausgedrückt. Korrekturen, selbst beim einfachen Lapsus, werden eingeleitet (»moduliert«), so dass den Sprechern immer zunächst die Chance zur Selbstkorrektur gegeben wird. Klarer Widerspruch wird typischerweise nach einer merklichen Gesprächspause geäußert und selbst dann, wird der inhaltliche Widerspruch häufig verbal verschleiert (Schegloff et al. 1977: 378 ff.). Schließlich hat die Forschung zu *kognitiver Dissonanz* eine Vielzahl von Vermeidungsstrategien gegen das *Auftreten* von kognitiver Dissonanz zutage gefördert (Abelson 1959; McConnell/Brown 2010). Statt Dissonanzen durch Theoriebildung zu »entparadoxieren« (Luhmann) und dadurch die Komplexität ihres Weltbildes zu steigern, vermeiden Menschen häufig Situationen, in denen dissonante Informationen auftauchen würden (vgl. etwa das Phänomen der »selective exposure« bei der Mediennutzung; siehe Knobloch-Westerwick/Meng 2009). Matz und Wood (2005) belegen experimentell, dass sich kognitive Dissonanz in Gesprächen nicht nur durch argumentative Überzeugung des dissentierenden Gegenübers, sondern auch durch Wechsel der Gesprächspartner auflösen lässt.

Argumentation ist also ein aus mehreren Gründen unwahrscheinlicher und riskanter Modus der Handlungskoordination. Die argumentative Austragung nichttrivialer Meinungsverschiedenheiten kann hohe Komplexität erzeugen und im Zuge der Expansion der Kritik auf immer weitere Überzeugungen Schranken der Privat- und Intimsphäre überschreiten. Es nimmt nicht wunder, dass moderne Gesellschaften Grundsatzargumentationen in speziell abgegrenzte und gegen den Alltag isolierte Sonderbereiche (Schulen, Universitäten usw.) auslagern, wo sie durch Statusdifferenzen und formale Regeln eingehegt werden (vgl. Schegloff et al. 1977: 381). Für alltägliche Kommunikation scheint es eher typisch, der dieser sozialen Form inhärenten Zwillingsdrohung von sachlicher Überkomplexität und Konflikttendenz durch *Argumentationsvermeidung* zu begegnen.

#### 4.6.3 Verständigung und die Überbrückung kultureller Differenz

Die soziale Form der Argumentation weist vor dem Hintergrund kultureller Heterogenität eine Tendenz zur Ausdifferenzierung auf, welche die Risiken der identitätsbedrohlichen Intimisierung der Kommunikation und der Ausfaserung des Gesprächs in unübersichtliche Prämissenkonstellationen birgt. Diese Dynamik der rein argumentativen Diskussion kann sich angesichts praktischen Koordinationsbedarfs als zu zeitraubend, zu diffus in Bezug auf konkreten Handlungsbedarf oder zu

persönlich herausstellen. Die Vergabe von Anerkennung ermöglicht hingegen, die politische Frage »Was sollen wir tun«? (Habermas 1998a: 196), trotz eines persistenten sachlichen Dissenses zu bearbeiten – und zwar unter der neuen und als allgemein geteilt vorausgesetzten Prämisse, dass der fragliche Geltungsanspruch sich nicht nach allgemeinen Kriterien einlösen lässt.

In Bezug auf unser Beispiel, wäre etwa die Möglichkeit vorstellbar, dass Proponent und Opponentin die Berechtigung der Gründe, aus denen sich die Bejahung oder Ablehnung der Homöopathie beim jeweils anderen speist, *anerkennen*, ohne sie selbst überzeugend zu finden. Sie könnten sich nach einer Phase der argumentativen Konfrontation darauf einigen, dass beide Seiten akzeptable Gründe vorgebracht haben, die das Beharren auf ihrem partikularen Standpunkt *nachvollziehbar* machen. Diese Gründe werden als »gute Gründe« einsichtig, wenn das Handeln und Meinen der anderen sich im Rahmen einer sinnvollen Geschichte darstellen lässt, in der die Handelnden mit sich selbst identisch und insofern »authentisch« bleiben (vgl. dazu MacIntyre 2011: 216–218). Ansprüche, die von anderen Teilnehmern authentisch (nicht aber: überzeugend) begründet wurden, sind dann als legitime Standpunkte zu akzeptieren. Die Bedingungen für die Einlösung des Geltungsanspruchs rutschen so auf die Ebene der Wahrhaftigkeit. Durch die Vergabe von Anerkennung verzichten alle Parteien darauf, öffentlich für die Überlegenheit ihrer Meinung zu plädieren. Durch diesen konsensuellen Dissens<sup>28</sup> werden sämtliche Sprecherpositionen und die Gründe, mit denen sie verknüpft sind, als legitime Voraussetzung weiterer Sprechakte anerkannt. Es ist dann legitim, an den medizinischen Nutzen der Homöopathie zu glauben *und* nicht an ihn zu glauben. Der agnostizistische Konsens der Verständigung bedeutet also in Bezug auf das Thema, die Frage nach der Wirksamkeit von Homöopathie so zu behandeln, als gäbe es, *trotz des im Kern der Argumentation liegenden Wahrheitsanspruchs*, keine Möglichkeit, die Frage der Wirksamkeit abschließend zu klären. Der Vorteil dieser Einigung auf Uneinigkeit, die viel mehr ist als ein einfacher Dissens, ist, dass man das Gespräch konstruktiv fortführen kann. Es ist die normative *Legitimität* eines Dissenses festgestellt, die Grundlage allen weiteren Sprechens ist. In der Konsequenz müssen die von anderen engagiert begründeten Ansprüche so behandelt werden *als gäbe es keine wahre Meinung in Bezug auf den Geltungsanspruch*.

Mit der Akzeptanz aktorrelativer Gründe wird das Potential kommunikativer Rationalität beschränkt. Wenn Behauptungen nur als »wahr-für-uns« und »richtig-für-uns« vorgetragen werden, geht die kon-

28 Die paradoxe Formulierung kann durch die Ebenenunterscheidung von Sozial- und Sachdimension und die Differenzierung entsprechender Konsens-typen (siehe Scheff 1967) aufgelöst werden.

texttranszendierende Kraft allgemeiner Geltungsansprüche verloren. Dies impliziert einen Bruch in der Intersubjektivität der Welt; sie wird ein Stück heterogener, um keine Sprecherposition ausschließen zu müssen. Dadurch verliert der Diskurs einen thematisierbaren Geltungsanspruch, aber das Gespräch gewinnt neue Anschlussmöglichkeiten. Im Streit um Homöopathie können sich beispielsweise Befürworter und Gegner fragen, ob die Homöopathie nicht auch eine nützliche Funktion erfüllen *würde*, wenn ihre Wirkung nicht feststellbar oder sie sogar völlig unwirksam *wäre*. Angesichts der auch von der Homöopathiegegnerin für bedenklich gehaltenen Überkonsumption von Antibiotika, könnte die Homöopathie beispielsweise Patienten mit harmlosen Krankheiten *mindestens* zu Geduld mit ihrem Immunsystem animieren. Erwiese sich diese Überlegung als konsensfähig, wäre es den Diskutanten möglich, ihre politischen Überzeugungen handlungswirksam zu koordinieren, ohne den Wahrheitsanspruch ›Wirksamkeit der Homöopathie‹ einzulösen oder zu widerlegen; er kann ›dahingestellt‹ bleiben.

#### 4.6.4 Probleme und Grenzen von Verständigung

Die Umstellung der Bedingungen der Akzeptanz von Geltungsansprüchen von Zustimmung auf Anerkennung erhöht in vielen Fällen die Einigungschancen. Es gibt zwar Situationen, in denen es nicht gelingt, die narrativen Positionierungen von Gesprächspartnern zu verstehen und in denen auch ihre Gründe nicht nachvollziehbar sind – aber solche Situationen sind in individualisierten Lebenswelten, die auf den Umgang mit Differenz als Normalfall eingestellt sind, eher selten. Verständigung scheint deshalb auf den ersten Blick das Medium der Integration von kulturell Verschiedenem *par excellence* zu sein. Sie bleibt aber auf andere Mechanismen angewiesen, die die Art der Koexistenz regeln (z.B. inhaltlichen Konsens in Bezug auf einen ›Modus vivendi‹ oder zwingendes Recht, an dessen Prinzipien man nicht glauben muss, das aber Abweichungen in hinreichendem Maße sanktioniert, um eine kollektive Handlungspraxis zu stabilisieren). Im Fall des Homöopathie-Beispiels konnte der Wahrheitsanspruch über die Wirksamkeit homöopathischer Medikamente nur deshalb dahingestellt bleiben, weil Konsens über die Nützlichkeit von Homöopathie auch im hypothetischen Fall ihrer Unwirksamkeit zu erzielen war. Wegen dieses gewissermaßen parasitären Status kann die Anerkennung von legitimer Differenz nur sparsam eingesetzt werden. Die Strategie der Anerkennung muss auf solche Geltungsansprüche und Meinungen beschränkt bleiben, bei denen die Wahrscheinlichkeit eines inhaltlichen Konsenses zu gering ist und bei denen für die Fortführung der Praxis auf andere Mechanismen der sozialen Integration ausgewichen werden kann. Diese Möglichkeiten kann die Verständigung aber



nicht mit eigenen Mitteln herstellen; sie tendiert vielmehr dazu, ihre eigenen Voraussetzungen aufzuzehren (eine ähnliche Beobachtung wird als ›Paradox der Toleranz‹ diskutiert; z. B. Popper 1980a). In Feldern, die auf das Potential der kommunikativen Rationalität angewiesen sind, kann anerkennungs-basierte Verständigung daher schädlich sein. Zur Verdeutlichung eignet sich abermals das Beispiel der Wissenschaft, die sich, nicht nur ihrer favorisierten Selbstbeschreibung gemäß, als normative Institutionalisierung von sachlich differenzierter argumentativer Kommunikation verstehen lässt (vgl. Toulmin 1983; Parsons/Platt 1990). In solchen primär auf Argumentation ausgelegten Bereichen kann Verständigung korrosiv wirken. Inflationär vergebene Anerkennung kann wissenschaftlicher Kritik den Boden entziehen. Einwände reizen nicht mehr zum Lernen, wenn man gefahrlos ihre Voraussetzungen bestreiten und die Akzeptanz idiosynkratischer Gründe einfordern kann. Es ist dann möglich, dass der Modus der Handlungskoordination von Wissen auf Beziehung, also von der Sach- auf die Sozialdimension umgestellt wird. Man denke etwa an Zitierkartelle, in denen sachindifferente Akte öffentlicher Anerkennung getauscht werden oder Forschungsarbeiten, die die argumentative Verflüssigung des Wissens durch die bloße Kartographie des sozialen Raumes anerkannter Positionen ersetzen.<sup>29</sup>

Die Gefahr von anerkennungs-basierter Kommunikation ist also die kognitive Beliebigkeit. Im Grenzfall können Sprecher sich nicht mehr gegenseitig korrigieren oder voneinander lernen, weil (scheinbar) falsche Auffassungen nicht als solche thematisiert werden können – die Kommunikation verliert dann ihre sachliche Koordinationsfunktion für Handlungen und das Rationalitätspotential der Argumentation wird nicht mehr ausgeschöpft. Die undifferenzierte Toleranz, die jede Position legitimiert, bloß weil sie jemand vertritt, endet daher im Irrationalismus. Dies kann sowohl in der Sach- als auch in der Sozialdimension zu Problemen führen. In der Sozialdimension wird man an Marcuses Begriff der »repressiven Toleranz« denken, welche Bestehendes der Kritik entzieht (Marcuse 1966) – es gelten also legitime Normen, die den Bereich des legitimerweise Anfechtbaren beschränken (oben hatte sich ja der *Takt* bereits als Grenze von Argumentationen erwiesen, nun sieht man, dass Normen der taktvollen Themenvermeidung sich als Ergebnis von Verständigung beschreiben lassen). In der Sachdimension kann der Vorrat des geteilten Wissens durch Anerkennung so weit schrumpfen, dass der Koordinationsbedarf

29 Einige Kommentatoren behaupten sogar, dass die Umstellung von sachlicher zu anerkennungs-basierter Handlungskoordination in der Wissenschaft und speziell der Soziologie bereits erfolgt sei und dass die Konkurrenz um anerkannte und anerkennungswürdige Statuspositionen (Positionsgüter wie Rankingplätze oder Karrierechancen) die argumentative Sachauseinandersetzung mindestens teilweise verdrängt hätten (Münch 2015; Reitz 2016).



einer Praxis nicht mehr gedeckt werden kann. Verständigung ist eine Form der Handlungskoordination, die zwar die beteiligten Personen in ihrem Selbst- und Weltverständnis schont, aber die Vorräte des kommunikativ unterstellbaren Wissens strapaziert. Verständigung über Differenz beendet Debatten, indem sie die Differenz der kritischen Befragung und kommunikativen Verflüssigung entzieht. Auf eine kurze Formel gebracht: Es handelt sich um die *Überbrückung von Differenz durch Indifferenz*. Wo sachliche Rationalität für die Bewältigung praktischer Probleme erforderlich ist, kann Anerkennung daher schädlich sein. Die pragmatische Grenze, die der Verständigung gezogen wird, verläuft daher insbesondere entlang jener kulturellen Bereiche, die auf objektives Wissen angewiesen sind und in denen allzu viel Toleranz daher nicht toleriert werden kann.

#### 4.7 Die Heterogenitäten der Deliberation und die Uneinholbarkeit der Differenz

Handlungskoordinierte Kommunikation nimmt ihren Ausgang von der Nicht-Selbstverständlichkeit und Brüchigkeit der sozialen Übereinstimmung. Sie findet immer im Horizont sozialer Differenz statt. Das kommunikative Handeln kann diese Differenz nicht tilgen und ihre Auflösung auch nicht als sinnvolles Ziel vorstellen. Die kommunikative Interaktion unterstellt zwar pragmatisch die Möglichkeit von Konsens, setzt aber Differenz voraus, nimmt pragmatisch auf Differenz Bezug und endet typischerweise in einer Spezifikation von Differenz. Es führt also nicht weiter, die Polarität von Konsens und Differenz zu einem Dualismus zu hypostasieren, denn ohne Differenzen gibt es nichts zu sagen. Man kann für den empirischen Normalfall des kommunikativen Handelns vermuten, dass nur in Ausnahmefällen kulturelle Differenz in sozialen oder sachlichen Konsens überführt werden kann. Die alltägliche Leistung gelungsorientierter Kommunikation dürfte es viel eher sein, zunächst diffuse Differenzen im Kommunikationsverlauf zu klären (und so indirekte Funktionen für die Handlungskoordination zu übernehmen).

Das soziologisch primär Interessante am Zusammenhang von Kommunikation und Differenz ist also nicht die transzendente Spekulation über Inkommensurabilität oder geteilte Universalien, sondern die praktische Vermittlung von kommunikativer Einheit *und* Differenz.

Diese Problemverlagerung erschließt nicht nur die formensoziologische Perspektive auf die praktischen Unwahrscheinlichkeiten kommunikativer Handlungskoordination, sondern auch die Frage nach dem sozial produzierten *Wissen um Differenz* und der kulturellen *Semantik der Heterogenität* als *wissenssoziologisches* Thema. Das semantische Wissen von Akteuren *über* und das praktische Wissen *um* Differenz sind – wie

*alles* Wissen, wenn wir dem kommunikationstheoretischen Modell der Lebenswelt glauben – kommunikativ produzierte und reproduzierte Ressourcen der Lebenswelt. Auch das Wissen der Kommunikationsteilnehmer um die Grenzen der kommunikativen Vernunft, muss also aus pragmatisch unterstellten oder explizit artikulierten Differenzzuschreibungen in Kommunikation resultieren. Die ›Andersartigkeit‹ der anderen muss in den handlungsleitenden Orientierungen von Akteuren im Gespräch immer schon unterstellt sein (sonst gäbe es keinen Bedarf für Kommunikation). Ferner muss das Wissen über die spezifische, themenbezogene Differenz zwischen den Sprechern im Gesprächsverlauf aktualisiert werden um die Selektivität von Fortsetzungen zu steuern.

Kulturell verbreitete, explizite Semantiken der Differenz erfüllen offenkundig unterschiedliche pragmatische Funktionen für Kommunikation. Es macht einen Unterschied, ob man urteilt, die anderen hätten ein »anderes Weltbild«, »andere Interessen« oder »andere Werte« oder ob man davon ausgeht, sie besäßen »mehr Expertise« oder hätten schlicht »andere Erfahrungen« gemacht. Der Unterschied besteht in der pragmatischen Rolle dieser (impliziten) Urteile für Kommunikation. Es handelt sich um Begriffe, die im selben Zug Differenz zuschreiben und Ursachen für Kommunikationsblockaden diagnostizieren. Als ›Differenzdiagnosen‹ markieren sie *spezifische* Differenzen, die den weiteren Fortgang der Konversation strukturieren. Einige dieser Konzepte legitimieren die *rationalisierte Beendigung* der Diskussion, andere ermöglichen ihre *gezielte Fortsetzung*; einige relativieren das fremde Urteil, andere das eigene. Wenn Differenzzuschreibungen aber einen pragmatischen Gehalt für Kommunikationsfortsetzungen haben, kann danach gefragt werden, welche Arten von Differenzspezifikation in den beiden Formen der deliberativen Handlungskoordination *impliziert* sind. Anzugeben sind dafür die formenspezifischen Differenzunterstellungen in ihrer pragmatischen Rolle für Prozesse der Argumentation und der Verständigung. So können jene ›Heterogenitäten der Deliberation‹ in den Blick kommen, die in ihr selbst produziert werden und jene Grenzen geltungsorientierter Kommunikation bestimmt werden, die von ihr selbst gezogen werden.

Die für *Argumentation* charakteristische pragmatische Differenzunterstellung ist die einer Differenz des kulturellen *Wissens*. Sie erschließt die kommunikative Nichtübereinstimmung von Argumentationsteilnehmern durch ihren *ungleichen Zugang zu guten Gründen*. Die pragmatische Funktion dieser Differenzunterstellung unterscheidet sich je nachdem, ob sie innerhalb der Argumentation erhoben und durch Einverständnis aufgelöst wird, oder ob sie nach der Kommunikation bestehen bleibt. Die (oben bereits untersuchte) Unterstellung differierenden Wissens *während* der Argumentation dient der gezielten Fortführung des Gesprächs. Unzureichende Begründungen werden dann nicht als ›Fehler‹, sondern als Anlass für weitergehende Explikation gewertet

– sowohl aufseiten des Sprechers als auch des Hörers. Eine solche interpretationsleitende Differenzunterstellung wird in der Hermeneutik typischerweise gemeinsam mit dem Prinzip der Gutwilligkeit eingeführt. Ihre pragmatische Relevanz besteht darin, dass das Gespräch in der Annahme geführt werden kann, dass es auch für problematisch erscheinende Sprechakte gute Gründe geben muss, die man zum derzeitigen Zeitpunkt bloß noch nicht kennt.<sup>30</sup> Das sprecherseitige Pendant besteht in der Bereitschaft zur *Explikation* eigener Überzeugungen als Gründe. Scheinbar Selbstverständliches wird, eingedenk der unterstellten Wissens- bzw. Begründungsdifferenz, erläutert, um die rationale Einsehbarkeit des eigenen Standpunkts zu maximieren. Die Unterstellung differierenden Wissens ist also eine notwendige pragmatische Unterstellung *innerhalb* der Argumentation, die interpretations- und explikationsleitende Funktionen übernimmt. Im Fall des ›Gelingens‹ der Argumentation, wird diese begleitende Differenz im Einverständnis aufgehoben.<sup>31</sup>

Bleibt ein kommunikatives Einverständnis wegen Kommunikationsabbruchs oder Themenwechsels aus, dient die Unterstellung von Wissensdifferenzen *ex post* hingegen einem anderen Zweck. Die Zurückführung des Dissenses auf weiterhin bestehende Wissensdifferenzen verteidigt die Objektivität der Sachfrage gegen relativistische Anfechtungen. Sie rationalisiert das Fehlen von Einverständnis indem sie kommunikativen Dissens über die kulturell mehr oder weniger günstige Position der Sprecher erklärt, Wahres und Richtiges zu erkennen. Sie bietet daher die pragmatische Basis für solche Semantiken der Heterogenität, die gesellschaftliche Heterogenität über Differenzen der kulturellen Wissensordnung erschließen. Beispiele sind die Semantik von Experten und Laien, Professionellen und Dilettanten, Connaisseurs und Banausen und andere *asymmetrische* Zuschreibungen von Inkompetenz und Nicht-Wissen. Aber auch die mit Bezug auf den Status von Sprechern *symmetrische* Zuschreibung einer *derzeit* noch nicht hinreichenden Klarheit (Fehlen einer konsensuellen Entscheidungsmethode, ungenügende Datenlage, Fehlen von prinzipiell verfügbaren Informationen etc.) kann sachliche Differenzen rationalisieren. Derartige postargumentative Urteile über Differenzen ermöglichen die *Aufrechterhaltung starker Wahrheitsansprüche* trotz

30 Bei Gadamer wird die Differenz der Interpretationshorizonte vom Interpreten selbst gesetzt, um sich gegen die Gefahr eines ahistorischen und ethnozentrischen Verstehens zu wappnen. Vor der »Horizontverschmelzung« des richtigen Verstehens liegt die Differentsetzung der Horizonte, die durch den »Vorgriff auf Vollkommenheit« für das Verstehen offengehalten werden und sachlich aufeinander bezogen bleiben (vgl. insbesondere Gadamer 1975: 289).

31 ›Gelingen‹ heißt hier nicht, dass Einverständnis einem qualifizierten Dissens in irgendeinem Sinne normativ vorzuziehen sei, sondern dass sich die Handlungskoordination auf das in der sozialen Form selbst intendierte Ergebnis (›Einverständnis‹) stützt.

*Dissens*. Argumentationsinhärente Differenzsemantiken produzieren somit das *Irrationale* als semantisch bezeichnete Grenze der argumentativen Deliberation. Diese Grenze verteidigt die Objektivität von sozial nicht-geteilten Wissensansprüchen gegen die vermutete Irrationalität oder Ignoranz der ›anderen‹.<sup>32</sup> Konsens und Wahrheit werden entkoppelt, insofern quasi-wissenssoziologische Gründe zur Verfügung stehen, die das Phänomen ›Dissens trotz Wahrheitsfähigkeit des Themas‹ erklären. Die spezifische Vorstellung gesellschaftlicher Heterogenität, die so produziert wird, ist eine Heterogenität der *Wissensordnung* im Sinne einer Stratifikation der Erkenntnismöglichkeiten, in der Abweichung als Irrtum oder Ignoranz rationalisiert werden kann.

Die soziale Form der *Verständigung* wird hingegen angeleitet von einer pragmatisch unterstellten *Differenz der subjektiven Weltverhältnisse*. Das Gespräch lässt sich leiten von der Vermutung, dass das jeweilige Gegenüber ein expressives Wesen ist, das originäre und im Grenzfall einzigartige Beziehungen zur Welt unterhält und des authentischen Ausdrucks fähig ist. Kommunikative Akte kommen so als *Ausdruck* in den Blick und dienen als Anhaltspunkt für die, nie ganz auf den Begriff zu bringende, kulturelle und individuelle Einzigartigkeit des Anderen. Diese Differenzunterstellung erfüllt die praktische Funktion, das Gespräch unter der Prämisse fortzuführen, dass sich Sachdifferenzen aus Lebensformdifferenzen speisen und es daher nicht gilt, sich auf die richtigen *Sachgründe* zu einigen, sondern hinreichende Kenntnis der partikularen *Beweggründe* zu erlangen, um die Meinung des anderen nachvollziehen und als legitim anerkennen zu können. Anerkennung wird idealtypisch vergeben, wenn sich das Ausdruckshandeln des anderen zur narrativ kohärenten Einheit eines authentisch gelebten Lebens fügen lässt.<sup>33</sup> Die in Verständigung etablierte Heterogenität rationalisiert Fälle von kommunikativer Nichtübereinstimmung als Indizien für ›ethische‹ (im Habermas'schen Sinne) Unterschiede in Lebensführung und Lebensform. Erfolgreiche Verständigung erzeugt Wissen um den *Pluralismus der Lebensformen*. Pluralismus meint hier eine Vorstellung gesellschaftlicher Heterogenität, bei der die Frage nach ihrer rationalen Auflösbarkeit unangebracht ist. Die in der Verständigung reproduzierte Grenze der

- 32 Dies gilt auch für den Fall fallibilistisch sublimierter Wahrheitsansprüche, die zwar zulassen, dass bestimmte Sachfragen (derzeit) nicht rational entscheidbar sein können, aber dennoch behaupten, dass es prinzipiell eine richtige Position gibt und Pluralismus daher als die Abweichung von einer korrekten Position in den Blick kommt. Sie schonen allerdings die Kommunikationsteilnehmer, weil sie das Urteil über richtig und falsch auf unbestimmte Zeit vertagen.
- 33 In der kommunikativen Alltagspraxis wird man Abweichungen und Abkürzungen von diesem anspruchsvollen Modus der Intersubjektivität finden (etwa die generelle Unterstellung einer anerkennenswerten Lebensführung ›bis zum Beweis des Gegenteils‹).

Rationalität ist also nicht das *Irrationale*, sondern das *Nicht-Rationale*. Das Nichtrationale markiert einen Bereich, der von der Zumutung allgemein rationaler Begründbarkeit freigehalten wird. Gesellschaftliche Differenzsemantiken, die diese pragmatische Differenzsetzung *ausdrücken*, sind sowohl in der Alltagssemantik anzutreffen («Pluralismus»; »Vielfalt«) als auch im philosophisch reflektierten Vokabular des Multikulturalismus und der zugehörigen Anerkennungs- und Identitätstheorie zu finden (vgl. für viele weitere Taylor 2009; Rosa 1998).

*Fehlschlagende* Verständigung, d.h. die Unfähigkeit die Meinungen und Gründe des Gegenübers narrativ zu integrieren, führt hingegen dazu, dass andere *Fremde* bleiben oder zu Fremden werden. Fremde sind »eingeschlossene Ausgeschlossene« (vgl. Schütz 1972; Stichweh 2010); randständige Figuren der eigenen Lebenswelt voller »gefährlicher Möglichkeiten« (Simmel 1992) und daher zur Interaktion nur eingeschränkt zu empfehlen. Die im Verständigungsfehlschlag sichtbar werdende Grenze der pragmatischen Integrationsfähigkeit von Kommunikation ist somit die der *Fremdheit* im Sinne des Unbekannten und Unberechenbaren. Kommunikative Handlungskoordination ist dann nur unter Vorbehalt möglich; thematische Einschränkungen sind dabei ein wichtiges Mittel, um Kommunikation mit Fremden dennoch zu ermöglichen.

Durch deliberative Kommunikation gehen also formenspezifische Vorstellungen *von* und praktisches Wissen *um* Differenz in den lebensweltlichen Vorrat an Deutungsmustern, Kompetenzen und Normen ein, das den Hintergrund für weitere Kommunikation bildet. Die folgende Tabelle (Figur 15) stellt die verschiedenen Typen des praktisch verwendeten und lebensweltlich reproduzierten Wissens um soziale Differenzen gebündelt dar.

**Figur 15: Implikation und Reproduktion von Differenz durch soziale Formen**

|                                                                             | Argumentation                    | Verständigung                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Pragmatische Differenzunterstellung</b>                                  | Wissensdifferenz                 | Differenz der subjektiven Weltverhältnisse                                |
| <b>Sozial instituierte Grenze der Rationalität</b>                          | Bei Fehlschlag: Irrationalität   | Bei Erfolg: <i>Nicht-Rationalität</i><br>Bei Fehlschlag: <i>Fremdheit</i> |
| <b>Kulturell reproduzierte Vorstellung gesellschaftlicher Heterogenität</b> | Heterogenität der Wissensordnung | Pluralismus der Lebensformen                                              |

#### 4.8 Theoretische Zwischenbilanz: Die Bifurkation der kommunikativen Rationalität in Argumentation und Verständigung

Ziel der vorangegangenen theoretischen Rekonstruktion war, die Frage nach der Tragweite kommunikativer Rationalität in heterogenen Gesellschaften von einer begrifflichen auf eine stärker empirisch gesättigte Ebene zu verschieben und von einer Struktur- zu einer Prozessbeschreibung zu wechseln. Leitfragen waren, wie das Wirken kommunikativer Rationalität, also die rationale Bindungswirkung des kommunikativen Handelns unter nicht-idealen, empirischen Bedingungen, konzeptualisiert werden kann und wie Heterogenität in Kommunikationsprozessen sowohl bewältigt als auch produziert wird.

Die Erträge der Analyse und insbesondere die Bifurkation der kommunikativen Rationalität in die sozialen Formen der Argumentation und der Verständigung sollen in diesem Abschnitt nochmals gebündelt dargestellt werden (s.u. Figur 16). Beide Formen der Deliberation sind auf je eigene Weise auf das Problem der Handlungskoordination im Horizont kultureller Differenz bezogen. Im Fall der zustimmungsorientierten Argumentation geht es darum, durch Verknappung legitimer Gründe und Sachpositionen den bestbegründeten Standpunkt zu finden; im Fall der anerkennungsorientierten Verständigung darum, den Raum der legitimerweise vertretbaren Sichtweisen so auszuweiten, dass alle Sprecherpositionen darin Platz finden. Im ersten Fall zielt die Kommunikation auf die argumentative Verknappung legitimer Meinungen, im anderen Fall auf die Schaffung von Handlungsspielräumen durch die Anerkennung von Differenz. Die phänotypischen Sprechbeiträge sind das Argument einerseits und die partikularisierende Erzählung andererseits, weil sie besonders deutlich den Anspruch auf universelle Geltung beziehungsweise die Relativierung von Gründen auf lebensweltliche Kontextbedingungen nahelegen. Das Argument überträgt die Zustimmung, die einem präsumtiv allgemein einsehbaren Grund eingeräumt wird, so auf die strittige Konklusion, dass sie »folgt« (rationale Legitimation) und andere Positionen unter Rechtfertigungsdruck geraten (Delegitimation). Die Erzählung vergegenwärtigt einen lebensweltlichen Kontext, aus dem heraus thematische Sprecherpositionen nachvollziehbar gemacht werden. Methodisch lassen sich die beiden Formen nicht über das Vorkommen bestimmter Sprechbeiträge identifizieren (Argumentationen können Erzählungen enthalten und Verständigung kann auf Argumente rekurrieren). Die Formen konstituieren sich vielmehr über die Logik der *Anschlussselektion*, die in der Kommunikation realisiert wird.

Beide Typen der kommunikativen Handlungskoordination übernehmen Funktionen für die Ausbildung postkonventioneller Identitäten und

sichern sich die Motivation der Handelnden durch Anknüpfung an allgemein voraussetzende kommunikative Bedürfnisse (siehe Kapitel 3.5). Die beiden Formen ziehen die Individuen in das Gespräch hinein: Zum einen, weil Gesprächsteilnehmer die Objektivität ›ihrer‹ Welt gegen Infragestellung absichern wollen oder den Wunsch nach Orientierung haben, zum anderen, weil Verständigungsprozesse sich als Forum der Darstellung und der sozialen Bestätigung von Individualität eignen. Die Prämien der sachlichen und sozialen Absicherung von individuellen Selbst- und Weltverhältnissen werden in einer Mischung von Konkurrenz und Kooperation gewährt.

**Figur 16: Formen der kommunikativen Handlungskoordination**

|                                                                   | Argumentation                          | Verständigung                                                       |
|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>Geltungsanspruch:</b>                                          | Universell                             | Partikular/Kontextuell                                              |
| <b>Kommunikativer Bezug auf Geltungsansprüche</b>                 | Thematisierung/ Prüfung                | Anerkennung kontextuell nachvollziehbarer Gründe                    |
| <b>Art der Stabilisierung von individuellen Weltverhältnissen</b> | <i>Zustimmung</i> zu Aussagen          | <i>Anerkennung</i> von Positionen                                   |
| <b>Phänotypischer Sprechbeitrag</b>                               | Argument                               | Narration                                                           |
| <b>Funktion von Gründen</b>                                       | Verknappung von legitimen Standpunkten | Legitimation von Standpunkten; Demonstration kontextueller Relevanz |
| <b>Risiken</b>                                                    | Konflikt / ›Ausfasern‹                 | Irrationalismus                                                     |
| <b>Kommunikationsziel</b>                                         | <i>Einverständnis</i>                  | <i>Modus vivendi</i>                                                |

Obwohl beide Formen auf Probleme der Handlungskoordination reagieren, die sich im Umgang mit soziokultureller Differenz stellen, fällt der Umgang mit Differenz völlig unterschiedlich aus, je nachdem, ob die Teilnehmer sich einem Wettbewerb der Argumente gegenseitig überzeugen wollen oder sich um die Anerkennung divergenter Sichtweisen bemühen. Handlungskoordination über Argumentation bedeutet, auftretende Differenzen durch Begründung vernünftiger und die Delegitimation ›irrationaler‹ Standpunkte zu reduzieren. Handlungskoordination über Verständigung bedeutet, qua Anerkennung von Differenz den Universalismus von Geltungsansprüchen zu begrenzen und eine

Sache des Wissens in eine Sache des (privaten) Meinens zu transformieren. Durch Verständigung entsteht ein Bereich sozial anerkannter *Nicht-Rationalität*. Die beiden Formen führen im Erfolgsfalle also zu unterschiedlichen Arten von Konsens. Die Argumentation endet idealtypisch mit einem Einverständnis, das die kollektive Handlungsfähigkeit durch verbindlich geteiltes Wissen herstellt. Verständigung stellt einen Konsens über die normative Legitimität von Differenz her, der zur Ausgangsbasis weiteren Bemühens um ein bereichsspezifisches Einverständnis gemacht werden kann oder die friedliche Beendigung der Diskussion legitimiert.

Insofern das theoretische Kernproblem einer detranszendentalisierten Theorie kommunikativer Vernunft in der Bestimmung des Verhältnisses von Rationalität und gesellschaftlicher Heterogenität besteht, ist es von besonderem Interesse, welche Perspektive auf gesellschaftliche Heterogenität die Soziologie der Deliberation eröffnet. Unsere pragmatistische Transposition der TkH in eine Soziologie der Deliberation zeigt, dass eine am Begriff des kommunikativen Handelns ansetzende Soziologie gesellschaftliche Heterogenität keineswegs ausblendet. Vielmehr ermöglicht sie eine deutlich differenziertere Sicht auf das Verhältnis kommunikativer Rationalität und gesellschaftlicher Heterogenität als metaphysische Spekulationen über das Wesen von Differenz und Pluralismus.

Der deliberationssoziologische Blick auf Pluralität und Differenz eröffnet zwei komplementäre Analyseperspektiven. Erstens lässt sich aus der Perspektive eines soziologischen Beobachters nach den *pragmatisch sich-zeigenden Grenzen* der deliberativen Handlungskoordination fragen. Zweitens lässt sich in *wissenssoziologischer* Perspektive nach jenen Grenzen fragen, die in den beiden Formen der Deliberation selbst gezogen werden und die die pragmatische Basis für gesellschaftliche Differenzsemantiken abgeben. Die erste Perspektive interessiert sich für die *praktischen Grenzen* kommunikativer Rationalität, wie sie sich einem soziologischen Beobachter des Kommunikationsgeschehens darbieten. Gesellschaftliche Heterogenität zeigt sich *pragmatisch* an den *formspezifischen* Grenzen der rationalen Differenzverarbeitung. Argumentation und Verständigung überwinden bestehende Differenzen und stoßen dabei aber auch an neue Grenzen. Diese zeigen sich an Kommunikationsfehlschlägen, Themenvermeidung und anderen Anzeichen für Grenzen der praktischen kommunikativen Anschlussfähigkeit. Aus der zweiten, *wissenssoziologischen* Perspektive lassen sich unterschiedliche pragmatische Funktionen rekonstruieren, die die Zuschreibung von Heterogenität in geltungsorientierter Kommunikation einnimmt. Es geht ihr eher um die Semantik der wechselseitigen Bezugnahme, als die Pragmatik der kommunikativen Anschlüsse. Eine unterstellte kontextuelle *Wissensdifferenz* dient *im Prozess* etwa der zielgenaueren Fortführung der *Argumentation*, indem Hypothesen über mögliche Gründe des Anderen für



die Ausdifferenzierung der Argumentation genutzt werden. *Ex post* ermöglicht sie die Aufrechterhaltung ›starker‹ Geltungsansprüche gegen einen Differenzbereich der *Ignoranz* oder *Irrationalität*. Wird hingegen im Zuge der *Verständigung* kulturelle Heterogenität normativ legitimiert, wird der betreffende Bereich von der Zumutung geteilten Wissens ausgenommen. Der qua Verständigung umrissene Schutzraum der *Nicht-Rationalität* schützt kulturelle Differenzen als Ausdruck differenter Lebensformen. Kulturelle Differenzsemantiken lassen sich so in ihrer Leistung für Kommunikation analysieren.

Das Resultat dieser doppelten Analysestrategie ist keine *Theorie* der Heterogenität und auch keine quasi-transzendente Bestimmung der Grenzen kommunikativer Vernunft. Vielmehr macht der Blick auf den kommunikativen Umgang mit Differenz bestimmte *Unwahrscheinlichkeiten* der sozialen Integration über ›gute Gründe‹ sichtbar – und klärt, wie mit diesen Unwahrscheinlichkeiten wiederum umgegangen wird. Die praktischen Grenzen des kommunikativen Handelns können nicht an den Grenzen von geltungstheoretisch bestimmten Diskursarten oder substantialistisch verstandenen Lebensformen festgemacht werden; sie erweisen sich im Gespräch und können durch den nächstfolgenden Sprechakt hinterfragt und verschoben, wenn auch nicht völlig beseitigt werden. Für *Argumentation* zeigt unsere Untersuchung, dass sie als ein unwahrscheinlicher Mechanismus sozialer Handlungscoordination zu beschreiben ist, der endemische Konflikttendenzen aufweist und die Kapazitätsgrenzen der Kommunikation sprengen kann. Insbesondere sind zwei dieser mobilen Grenzen hervorzuheben. Die erste liegt in der Erzeugung kommunikativ unbeherrschbarer Komplexität. In diesem Fall sorgt die Argumentation nicht für ein ›Mehr‹ an Kohärenz des individuellen und sozialen Wissens, sondern verursacht kognitive Dissonanz und erschüttert Gewissheiten, ohne sie zu restabilisieren oder eine ausreichende Schnittmenge geteilter Überzeugungen für die soziale Handlungscoordination zur Verfügung zu stellen. Eine zweite Grenze liegt in der Belastbarkeit der Identitäten der Teilnehmer mit in Geltungsansprüchen enthaltenen Zumutungen der Umorganisation von Überzeugungen, die durch normativen Thematisierungsbarrieren (Takt) geschützt sein können. Werden diese Grenzen ignoriert oder im Zuge von Kritik überschritten, ist gerade für interkulturelle Kommunikation zu erwarten: Wer Argumente säht, wird Konflikte ernten. Argumentationen sind also kein naheliegendes Medium der Versöhnung oder Überwindung kultureller Differenz; im Erfolgsfalle ermöglichen sie jedoch eine ›starke‹ Form der Handlungscoordination über geteiltes Wissen.

In jenen Bereichen, in denen moderne Gesellschaften von den praktischen Erfordernissen der kognitiven Handlungscoordination weitgehend entlastet sind, ist *Verständigung* zweifellos die generalisierungsfähigere

Form. Die anerkennende Verständigung birgt jedoch eigene Risiken in sich. Die Privatisierung von Wissen zur bloßen Meinung führt *sozial* (nicht notwendigerweise individuell) zu kognitiver Anomie, die korrosive Folgen für die Wissensbestände sozialer Praktiken haben kann. Manche Praktiken kollabieren, wenn ein bestimmter Bestand an Überzeugungen nicht mehr als geteilt unterstellt werden kann und man nicht mehr ›besser‹ und ›schlechter‹, ›richtig und falsch‹, sondern nur noch ›so‹ und ›anders‹ unterscheiden kann. Verständigung kann also unter anderem daran scheitern, dass bestimmte Bereiche für objektive Geltungsansprüche freigehalten werden und Normen bestehen, die für die Vergabe von Anerkennung negative Sanktionen vorsehen.

In der Analyse der pragmatischen Grenzen der Deliberation fällt auf, dass sich die beiden Formen *gegenseitig* Grenzen ziehen können. Beide Formen instituieren wechselseitig exklusive Modi der Handlungskoordination und halten soziale Bereiche durch Takt (Verständigung) oder durch Insistenz auf universelle Geltungsansprüche (Argumentation) von der jeweils anderen Form frei. Der Erfolg der einen untergräbt die lebensweltlichen Voraussetzungen der anderen sozialen Form: Wo Sachkonsens herrscht oder die Wahrheitsfähigkeit einer Frage unumstritten ist, gibt es keinen Anlass für Verständigung; wo Pluralismus normativ legitim ist, ist Argumentation fehl am Platze. Dieses wechselseitige Exklusionsverhältnis bezeichnet jedoch nur die Grundkonstellation eines *lokalen* Ausschließungsverhältnisses. Situativ gilt: Entweder eine Sachfrage wird als rational entscheidbar behandelt, oder nicht. Sobald man aber die gesellschaftliche Einbettung der beiden Formen der Handlungskoordination – und damit die Möglichkeit, dass sie füreinander Kontexte bilden können – mitberücksichtigt, fällt eine wechselseitige Verwiesenheit und Angewiesenheit ›höherer Ordnung‹ ins Auge. Ein *fokussierter* argumentativer Streit wird z.B. erst möglich, wenn nur wenige Differenzen thematisch sind und anderes ignoriert werden kann. Gerade die Relativierung totalitärer Vernunftansprüche durch Anerkennung könnte thematisch eingegrenzte und *dadurch* fokussierte Argumentationen über klar *umgrenzte* Probleme ermöglichen. Umgekehrt gilt, dass nur, wenn andernorts ein Mindestmaß kognitiver Handlungskoordination geleistet wird, ein beträchtlicher Teil der alltäglichen Interaktion von Konsenszumutungen entlastet werden kann. Mit Bezug auf die gesellschaftliche Institutionalisierung kommunikativer Rationalität können die beiden Formen kommunikativer Vernunft also in das *komplementäre* Verhältnis wechselseitiger Ermöglichung treten. Diese Überlegungen laufen auf differenzierungstheoretische Fragen zu, die komplexere Konstellationen von Argumentation und Verständigung in ihrer gesellschaftlichen Einbettung zum Gegenstand haben. Ihnen deziert nachzugehen ist für die Problemstellungen, die sich im Kontext der empirischen Deliberationsforschung ergeben nicht strikt notwendig, sie

sind aber für die theoretischen Entwicklungsperspektiven der Deliberationssoziologie hochrelevant. Der nächste Abschnitt soll daher einige der Möglichkeiten vorstellen, die sich für die gesellschaftstheoretische und methodologische Weiterentwicklung einer Soziologie der Deliberation ergeben.