

Katharina Holzinger

Kommunikationsmodi und Handlungstypen in den Internationalen Beziehungen

Anmerkungen zu einigen irreführenden Dichotomien

In der deutschen Politikwissenschaft und besonders in der »Zeitschrift für Internationale Beziehungen« wurde in den vergangenen Jahren eine Debatte geführt, in der eine Reihe von Dichotomien aufgebaut und gleichgesetzt wurden: Argumentieren und Verhandeln, verständigungsorientiertes und strategisches Handeln sowie Diskursethik und Spieltheorie bildeten die zentralen Elemente dieser Parallelisierung. Im folgenden Beitrag wird erstens gezeigt, dass die Gegenüberstellung der Diskursethik und der spieltheoretischen Verhandlungstheorie als alternative sozialwissenschaftliche Erklärungsmodelle fehl geht. Zweitens ergibt sich aus der genaueren Analyse der diversen in der Debatte aufgebauten und korrelierten Begriffspaare, dass die meisten dieser Oppositionen und Äquivalenzen so nicht zu halten sind. Drittens zeigt sich, dass Verhandeln und Argumentieren keine oppositionellen Kommunikationsmodi sind, die alternativ dasselbe leisten könnten, sondern dass sie je unterschiedliche Funktionen bei der Konfliktlösung übernehmen.

1. Einleitung¹

In den vergangenen Jahren ist in der Politikwissenschaft eine Debatte geführt worden, die sich um drei als Dichotomien aufgebaute Begriffspaare rankt: *Spieltheorie versus Diskursethik*, *Verhandeln versus Argumentieren* und *strategisches Handeln versus kommunikatives Handeln*. Verhandeln und Argumentieren werden als oppositionelle Kommunikationsmodi aufgefasst (prominent: Saretzki 1996a); strategisches und kommunikatives Handeln als oppositionelle Handlungstypen (prominent: Müller 1994). Die beiden Begriffspaare werden in dieser Debatte darüber hinaus nicht nur miteinander, sondern auch mit weiteren Begriffspaaren wie *Markt versus*

1 Für Kommentare und Hinweise zu früheren Fassungen bedanke ich mich bei Adrienne Héritier, Christoph Knill, Tanja Boerzel und Markus Lehmann, Max-Planck-Projektgruppe Gemeinschaftsgüter, Bonn; Wolfgang van den Daele und Rainer Döbert, Wissenschaftszentrum Berlin; Jürgen Neyer, Zentrum für europäische Rechtspolitik, Bremen; Volker von Prittwitz und Thomas Risse, Freie Universität Berlin; Thomas Saretzki, Universität Lüneburg; Reinhard Zintl, Universität Bamberg, sowie den Gutachtern und Gutachterinnen der ZIB.

Forum äquivalent gesetzt (Elster 1986; Saretzki 1996a).² Ein begrifflicher Einwand gegen diese Dichotomisierungen liegt unmittelbar auf der Hand: Eine Dichotomie ist logisch vollständig.³ Nun wird der Anspruch einer erschöpfenden Klassifikation aller Kommunikationsmodi oder Handlungstypen durch das jeweilige Begriffspaar von den genannten Autoren zwar nicht explizit erhoben; gleichwohl ist von anderen Kommunikationsmodi und Handlungsformen in der Debatte nicht die Rede.⁴ Die empirische Unvollständigkeit der Begriffspaare ist offensichtlich. Die Frage der logischen oder empirischen Vollständigkeit soll hier jedoch nicht weiter interessieren. Vielmehr soll in diesem Beitrag gezeigt werden, dass die dichotome Gegenüberstellung der Begriffspaare erstens analytisch »schief« ist, weil es sich nicht um hinsichtlich eines Vergleichsmerkmals oppositionelle Theorie- oder Handlungstypen handelt, und zweitens, dass sie empirisch wenig nützlich ist, weil weder strategisches und kommunikatives Handeln noch Argumentieren und Verhandeln als Kommunikationssituationen disjunkte Klassen sind.

Bei der Debatte handelt es sich um eine vorwiegend deutsche Diskussion, die einige Anstöße durch die Habermas-Rezeption in den USA, speziell durch Jon Elster und durch amerikanische Autoren aus dem Umfeld der Forschung zu *Alternative Dispute Resolution* erhielt (z.B. Susskind/Cruikshank 1987; Goldberg et al. 1999; Fischer et al. 1997). Neben diesem Re-Import von Habermas war aber auch die direkte Habermas-Rezeption und die Aufnahme seiner Konzepte des rationalen Diskurses und der deliberativen Demokratie in die Theoriediskussion in den Internationalen Beziehungen und in die Diskussion um den kooperativen Staat von Bedeutung. Die Debatte wurde im wesentlichen in zwei Kontexten geführt:

(1) Die Diskussion zum Begriffspaar strategisches versus kommunikatives Handeln fand ab 1994 in der *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* (ZIB) statt. Es ging dabei um die Vereinbarkeit von Rational-Choice-Ansätzen und speziell der Spieltheorie, die derzeit in der Forschung zu internationalen Beziehungen vorherrschend sind, mit der Habermas'schen Diskursethik, sowie um die Frage, was der geeignetere Ansatz zur Analyse internationaler Beziehungen sei.⁵ Die Debatte ist noch nicht beendet (vgl. Risse 2000).

(2) Der zweite Kontext ist die Diskussion zum kooperativen Staat, zu Verhandlungssystemen und zu alternativen Konfliktlösungsverfahren. Diese Diskussion wird theoretisch beeinflusst durch die ökonomische und politikwissenschaftliche Ver-

2 Ich werde im folgenden einige Termini aus der Sprachwissenschaft und analytischen Philosophie verwenden, die sich sachlich anbieten. Die Begriffe Opposition und Äquivalenz bezeichnen semantische Relationen und dürften sich unmittelbar aus dem Kontext erschließen; definiert werden sie z.B. in Titzmann (1977: 112-147).

3 Eine Dichotomie ist laut Duden Fremdwörterbuch die »Gliederung eines Oberbegriffs in einen darin enthaltenen Begriff und dessen Gegenteil«.

4 Eine Ausnahme bilden die Forschungsgruppe Menschenrechte (1998: 8), Risse et al. (1999: 11) und Risse (2000: 1), die drei Handlungsmodi unterscheiden: strategisches, verständigungsorientiertes und normgeleitetes Handeln.

5 Vgl. vor allem Müller (1994: 15; 1995: 371); Schneider (1994: 357f); Keck (1995: 5; 1997: 139); Schmalz-Bruns (1995: 349); Risse-Kappen (1995: 175-181); Prittwitz (1996b: 133).

handlungsanalyse, die – ursprünglich amerikanische – praxeologische Literatur zu Verhandlungen, die deutsche Literatur zur Abkehr vom hierarchischen Staatshandeln, sowie (wiederum) die von Habermas inspirierten Ansätze zur partizipativen und diskursiven Lösung gesellschaftlicher Konflikte. Das Thema wurde hier vorwiegend unter dem Stichwort »Verhandeln versus Argumentieren« debattiert. Repräsentativ für die Diskussion ist der 1996 von Volker von Prittwitz herausgegebene Sammelband »Verhandeln und Argumentieren« (Prittwitz 1996a).

Im zweiten Abschnitt werden zunächst die theoretischen Konzepte dargestellt, die durch die Debatte über die beiden Begriffspaare in Beziehung gesetzt werden. Dies sind die spieltheoretischen *Bargaining*-Modelle auf der einen Seite, die Diskursethik und die Theorie des kommunikativen Handelns auf der anderen. Die Konzepte werden daraufhin befragt, ob es sich tatsächlich um oppositionelle Alternativen zur Erklärung derselben Wirklichkeit handelt. Im dritten Abschnitt werden einige der Dichotomien unter die Lupe genommen, die in der Debatte explizit oder implizit äquivalent gesetzt wurden. Im vierten Abschnitt wird gezeigt, dass und wie ein Ansatz, der von der *Funktion* der beiden Kommunikationsmodi bei der Konfliktlösung ausgeht, zu einer analytisch klareren Relation von Verhandeln und Argumentieren kommt, als es die Debatte nahe legt. Argumentieren und Verhandeln sind nicht *oppositionelle* Modi zur Lösung derselben Konflikte, sondern sie können unterschiedliche Typen von Konflikten lösen. Empirisch ist nur die Zuordnung einzelner Äußerungen zum Modus Verhandeln oder Argumentieren möglich, nicht aber von umfassenden Kommunikationssituationen wie etwa einer internationalen Verhandlung. Dies wird an einem fiktiven Beispiel zur Klimapolitik verdeutlicht.

2. Ökonomische Verhandlungstheorie und Diskursethik

2.1. Strategisches Handeln und Bargaining-Modelle

Die Debatte in der ZIB bezieht sich auf der einen Seite der Dichotomie auf »strategisches Handeln« ganz allgemein. In einigen Beiträgen zur Debatte geht es allerdings spezifischer darum, ob die Spieltheorie als Theorie strategischer Interaktion geeignet ist, Gegenstände aus dem Bereich der internationalen Beziehungen angemessen zu erklären (Müller 1994: 15; 1995: 371; Schneider 1994: 357f; Keck 1995: 5). Mein Interesse gilt noch spezifischer dem Verhandeln und dem Argumentieren, also spezielleren Formen des Handelns. Dennoch sind einige Klärungen zum Begriff »strategisches Handeln« angezeigt. In der Spieltheorie bedeutet »strategisch« schlicht, dass die Spieler mögliche Handlungen der Gegner in ihr eigenes Handlungskalkül einbeziehen: Die Spieler bilden sich rationale Erwartungen über die Handlungen der Gegenspieler. Vorausgesetzt wird, dass die Spieler in der Interaktion Ziele verfolgen und diese bestmöglich verwirklichen wollen. Das heißt aber nicht (notwendig), dass sie gegen irgendwelche Normen verstoßen. Der Begriff wird in der Ökonomie zwar auch manchmal zur Bezeichnung von Handlungen verwendet, die leichtere oder

schwerere Moralverstöße beinhalten mögen;⁶ strategisches Handeln, das gegen Recht oder Moral verstößt, wird in der Ökonomie seit Williamson (1990) aber meist als opportunistisches Verhalten bezeichnet. Die umgangssprachliche Verwendung des Begriffs »strategisch« entspricht eher der letzteren Bedeutung, jedenfalls nicht dem spieltheoretischen Terminus *technicus*, der keinerlei moralische Konnotation trägt.

Die jeweils implizierte Bedeutung von »strategisch« blieb in der Debatte oft unklar. Dazu, dass die Verwendung des Begriffs bei Habermas (1981: 126f, 131, 387, 393) changiert, hat Keck (1995: 31-35) bereits das Nötige gesagt. Strategisches Handeln wurde von einigen Autoren weitgehend mit Spieltheorie gleichgesetzt (z.B. Müller 1994). Nun ist die Spieltheorie zwar ein methodisches Instrumentarium zur Analyse strategischen Handelns, aber das berechtigt nicht zur Konfundierung der Objekt- und der Theorieebene durch Quasi-Identifizierung. Es ist nicht das verwendete Analyseinstrumentarium, das die Akteure zu strategisch oder opportunistisch Handelnden macht. Setzt man aber strategisches Handeln verkürzend mit Spieltheorie gleich, dann muss zumindest berücksichtigt werden, was »strategisch« im Rahmen der Spieltheorie bedeutet. Es kann nicht angehen, den Gegenstand des manchmal von Habermas verwendeten Begriffs des opportunistisch-strategischen Handelns der Spieltheorie unterzuschieben und implizit zu transportieren, dass die Spieltheorie unlauteres Handeln legitimiere, solange es nur rational sei. Sie legitimiert es nicht, sie analysiert es nur als rationales Handeln, und zwar in gleicher Weise, ob es nun gegen Moral und Recht verstößt oder nicht.

Bei den ökonomischen Verhandlungsmodellen sind zwei Grundtypen zu unterscheiden: kooperative und nicht-kooperative Modelle. Die kooperativen Modelle setzen die Bindungsfähigkeit der Verhandlungsteilnehmer und damit die Durchsetzbarkeit einer Einigung voraus; sie lassen also den Aspekt der »Haltbarkeit« einer einmal vereinbarten Lösung außer acht. Bestimmte, als plausibel oder vernünftig ausgezeichnete Annahmen (Axiome) determinieren das kollektive Handlungsergebnis. Nicht-kooperative Modelle gehen lediglich von strategischer Rationalität aus: Die Verhandlungspartner wollen ihren Nutzen maximieren unter der Annahme, dass auch das Gegenüber das tun will. Die Lösung ergibt sich aus besten Antworten aufeinander, nicht aus plausiblen Axiomen, auf die man sich bindend festlegen kann. Beide Modellspielarten sind theoretische Idealtypen,⁷ sie dürfen nicht mit der Realität verwechselt werden.

Das kooperative Modell von Nash (1950) interessiert sich nur für die Lösung eines Verhandlungsproblems, der Verhandlungsprozess wird gar nicht modelliert. Andere ökonomische Modelle, und zwar nicht-kooperative (z.B. Rubinstein 1982) wie kooperative (z.B. Harsanyi 1956), bilden auch den Prozess ab. Sie modellieren die Kommunikation explizit, wobei aber offen bleibt, ob mündlich, schriftlich, verbal

6 So wird das Ausnutzen von Informationsasymmetrien in Spielen mit unvollständiger Information als »strategisches Informieren über die eigenen Präferenzen« bezeichnet. Es geht hier um Verschweigen oder Täuschen im Dienste der eigenen Ziele, also sicherlich um ein Abweichen vom Ideal der vollständigen Wahrhaftigkeit.

7 Der Begriff des Idealtypus wird hier im Sinn Max Webers (1988: 186-201) verwendet, enthält also keinerlei normative Implikationen.

oder non-verbal, durch Gesten oder einfach Handlungen kommuniziert wird. Die Kommunikation wird abstrakt dargestellt, auf der *Histoire*-, nicht auf der *Discours*-Ebene.⁸ Die abstrakten kommunikativen Handlungen in einer Verhandlung sind Angebote, Akzente, Konzessionen, Abbruch.

Die ökonomischen Verhandlungsmodelle werden als *Bargaining*-Modelle bezeichnet, weil sie nur die reine auf Tausch zielende Interaktion abbilden wollen. Sie fokussieren theoretisch primär auf den Aspekt des Nutzens, der subjektiven Werte, die in einer (erfolgreich abgeschlossenen) Verhandlung getauscht werden. Sie interessieren sich für das Problem der gemeinsamen Produktion eines Wertes durch Kooperation und der gleichzeitig zu leistenden Verteilung dieses Wertes auf die Verhandelnden. Sie werden als *mixed motive games* bezeichnet, weil die einer *Bargaining*-Situation zu Grunde liegende Struktur immanent voraussetzt, dass die Beteiligten sowohl gemeinsame als auch konkurrierende Interessen haben. Ökonomische Modelle fokussieren auf das Volitive. Sie setzen Wünsche, Forderungen und Interessen als legitim voraus. Die im Zusammenhang mit den Präferenzen der Beteiligten oder den Lösungsmöglichkeiten einer Verhandlung entstehenden Wahrheitsfragen sind nicht Gegenstand der Theorie, ebenso wenig wie Fragen der Legitimität oder der sozialen Akzeptiertheit von Forderungen oder individuellen Nutzenfunktionen. Argumente oder gute Gründe kommen nicht vor. Das bedeutet nun selbstverständlich nicht, dass Argumente in der Realität des Verhandeln nicht vorkommen, sondern nur, dass die Theorie dies nicht abbildet. Das ist ein Manko der Theorie, weil sie dadurch empirische Verhandlungsergebnisse nicht gut erklären kann.

Der zweite Aspekt, der in den ökonomischen Modellen repräsentiert wird, ist die Macht der Spieler. Das Machtverhältnis der Spieler ergibt sich endogen, aus der relativen Lage des Drohpunkts (aus den je vorhandenen *outside options*) und aus dem relativen Verlauf der Nutzenfunktion (der Dringlichkeit, mit der der Verhandlungsgegenstand gewünscht wird). Wie viel die Abbruchoption den Spielern wert ist, wird in den Modellen grundsätzlich angegeben. Worin die *outside option* besteht, wird aber in der Regel nicht oder nur in Modellanwendungen betrachtet (Lax/Sebenius 1985; Holzinger 1996). Es kann z.B. einfach um das Abwandern zu einem anderen Händler gehen. Es könnte sich aber auch um das Androhen von Gewaltmitteln seitens einer Verhandlungspartei handeln,⁹ wenn die Ziele per Verhandlung nicht erreicht werden können. Letzteres haben die ökonomischen Modelle meist nicht im Auge, in der Realität der internationalen Beziehungen oder der Tarifparteien spielen diese Möglichkeiten aber durchaus eine Rolle. Außerdem wird durch die Spielregeln Macht zugeteilt: Im Rubinstein-Spiel z.B. hat der Spieler einen Vorteil, der den ersten Zug machen darf (Rubinstein 1982: 108); beim sogenannten Ultimatumsspiel hat den Vorteil, wer das Ultimatum stellen darf (Güth et al. 1982: 368).

8 Während die *Histoire*-Ebene sich auf das bezieht, was sich ereignet, bezieht sich die *Discours*-Ebene auf die sprachliche Präsentation der Ereignisse (de Saussure 1967).

9 *Outside options*, die nicht einfaches Abwandern sind, sondern Konfliktstrategien gegenüber demselben Partner, wurden von Elster (1989: 76f) als *inside options* bezeichnet – die Spieltheorie unterscheidet hier nicht.

Die Modelle setzen gegebene Präferenzen bzw. Nutzenfunktionen voraus und fragen sich, was eine vernünftige Lösung wäre (kooperativer Ansatz) oder was das Ergebnis bei perfekt rationalen strategisch handelnden Spielern wäre (nicht-kooperativer Ansatz). Sie sagen kollektive Handlungsergebnisse voraus. Es sind analytische und explanative Zugänge, sie sind nicht primär normativ. Sie setzen auf das rationale nutzenmaximierende Individuum und verlangen nicht, dass es seinen Interessen zuwiderhandelt. Bezogen auf die individuellen Teilnehmer der Verhandlung kommt allenfalls dann ein normatives Element hinein, wenn man die Rationalitätsannahme der Spieltheorie präskriptiv auffasst. Bezogen auf das Kollektiv der Verhandelnden kommt ein weiteres Element der Normativität hinein, indem die kollektive Effizienz des Verhandlungsergebnisses als Vergleichsmaßstab herangezogen wird. Die Lösungen bei Nash und Rubinstein sind kollektiv rational, d.h. sie schöpfen den möglichen Kooperationsgewinn voll aus. Bei Nash steckt das in der Axiomatik, bei Rubinstein folgt es aus der Rationalität der Spieler. Wird jedoch die Annahme der vollständigen Information aufgegeben, sind die Ergebnisse in der Regel ineffizient (Myerson/Satterthwaite 1983). Unvollständige Information ermöglicht strategisches Täuschen, was die kollektive Rationalität untergräbt.

Die ökonomischen Modelle sind Modelle rationalen Verhandeln, die nur das Moment des Nutzenschaffens und -aufteilens im Blick haben. Sie sagen, wie wir uns verhalten würden bzw. sollten, wenn wir rational wären bzw. sein wollten. Sie scheitern tendenziell an der Empirie (für einen Überblick vgl. Kagel/Roth 1995). Das liegt zum einen an den hohen Rationalitätsanforderungen, die bei realen Individuen nicht erfüllt sind. Zum andern liegt es daran, dass sie nicht berücksichtigen, dass es neben dem eigenen Nutzen noch andere verhaltensleitende Faktoren gibt. Die Legitimität von Forderungen, die soziale Akzeptiertheit von Nutzenfunktionen und die Gerechtigkeit von Aufteilungen spielen offensichtlich eine Rolle für reale Verhandlungsergebnisse. So lassen sich die von der rationalen Lösung abweichenden Resultate bei Experimenten zum Ultimatumspiel damit erklären, dass die Spieler an einer gerechten Aufteilung interessiert sind (Güth et al. 1982: 384; Zintl 1994a). Die ökonomischen Modelle unterschätzen generell den Einfluss von Werten und Normen auf das Verhandlungsergebnis.¹⁰

2.2. *Kommunikatives Handeln und Diskursethik*

Der Gleichsetzung von strategischem Handeln mit Verhandeln entspricht die Gleichsetzung von kommunikativem Handeln mit Argumentieren. Zumindest von den Teilnehmern der Debatte, die Vertreter des diskursethischen Ansatzes sind, werden die Begriffe »kommunikatives Handeln« und »Argumentieren« jeweils in der relativ voraussetzungsreichen Bedeutung verwendet, die sie bei Habermas (1981: 142, 384) ha-

10 Dies ändert sich aber: Die experimentelle Spieltheorie befasst sich in den letzten Jahren verstärkt mit dem Einfluß von Normen und Gerechtigkeitsvorstellungen (z.B. Fehr/Schmidt 1999; Fehr et al. 1998; Güth/van Damme 1998; Bester/Güth 1998).

ben. Kommunikatives Handeln im Sinne von Habermas ist weder gleichzusetzen mit dem Begriff des Sprechhandelns in der Sprechakttheorie (Austin 1972; Searle 1983), noch ist es gleichzusetzen mit einer kommunikationswissenschaftlichen Auffassung, bei der unter diesen Begriff alles Handeln fällt, das den Austausch von Informationen (»Nachrichten«) zwischen Sender und Empfänger zum Gegenstand hat (so auch Habermas 1981: 150f). Versteht man kommunikatives Handeln in der letzteren Bedeutung, ist nicht nur Argumentieren, sondern auch jegliches Verhandeln selbstverständlich kommunikatives Handeln und befindet sich keineswegs im Gegensatz dazu. Und die spieltheoretischen Modelle des Verhandeln, oder allgemeiner, des strategischen Handelns, modellieren ja auch tatsächlich Kommunikation, was Keck (1995) wohl ausreichend deutlich gemacht hat. Allerdings modellieren sie nicht kommunikatives Handeln im wesentlich engeren Habermas'schen Sinne, worauf wiederum Risse-Kappen (1995: 179) und Schmalz-Bruns (1995: 350) schon hingewiesen haben. Insofern wäre es glücklicher gewesen, den bei Habermas gleichbedeutenden Begriff des verständigungsorientierten Handelns zu verwenden, der nicht schon anderweitig mit Bedeutung belegt ist. Jenseits der rein terminologischen Frage ging es in der Debatte darum, dass die Theorie kommunikativen Handelns bzw. die Diskursethik der Spieltheorie als alternatives und überlegenes Konzept gegenübergestellt wurde (vgl. Müller 1994: 15; 1995: 371; Risse-Kappen 1995: 175-181; Schmalz-Bruns 1995: 349).

Die Diskursethik ist ein Begründungsprogramm (Habermas 1983, 1991, 1992) und zwar sowohl auf der Objekt- wie auf der Metaebene. Sie entwirft ein Verfahren, bei dem es um die Begründung von Normen und Werten geht, die für eine Gesellschaft Geltung haben sollen. Auf der Metaebene wird begründet, warum und wie die Begründung durch dieses Verfahren möglich ist. Das Verfahren ist der ideale Diskurs oder die ideale Sprechsituation, in der verständigungsorientiertes Handeln stattfinden kann. Ziel des Diskurses ist die rationale Begründung von Normen, d.h. die rationale kollektive Entscheidung über die Geltung von Normen. Während es bei den ökonomischen Modellen um die Aufteilung privater Güter geht, wird bei Habermas über Regeln argumentiert, die danach für alle Geltung haben.

Für den idealen Diskurs gelten eine ganze Reihe normativer Voraussetzungen: er muss öffentlich zugänglich sein; alle Betroffenen müssen beteiligt sein; sie müssen gleichberechtigt, der Diskurs also »herrschaftsfrei« sein; die Teilnehmer müssen wahrhaftig sein, es gibt kein opportunistisch-strategisches Handeln; die Teilnehmer müssen unparteilich sein, ihre Interessen verallgemeinerbar; die eigenen Präferenzen werden zur Disposition gestellt, sind also wandelbar; was allein zählt, ist der zwanglose »Zwang des besseren Arguments« (Habermas 1983: 132). Eine Norm darf dann Geltung beanspruchen, »wenn alle von ihr möglicherweise betroffenen Teilnehmer eines praktischen Diskurses Einverständnis darüber erzielen (bzw. erzielen würden), dass diese Norm gilt« (diskursethischer Grundsatz, Habermas 1983: 76, Hervorh. dort). Dass dieses Einverständnis erzielt wird, sichert der sogenannte Universalisierungsgrundsatz: Jede gültige Norm muss der Bedingung genügen, »dass die Folgen und Nebenwirkungen, die sich jeweils aus ihrer *allgemeinen* Befolgung für die Befriedigung der Interessen eines *jeden* Einzelnen (voraussichtlich) ergeben, von *allen*

Betroffenen akzeptiert (und den Auswirkungen der bekannten alternativen Regelungsmöglichkeiten vorgezogen) werden können« (Habermas 1983: 75, Hervorh. dort). Die Diskursvoraussetzungen sind Idealbedingungen, die am ehesten im philosophischen Seminar verwirklicht sind. Bei faktischen Diskursen zur Lösung gesellschaftlicher Konflikte werden sie nie völlig verwirklicht sein.¹¹

Der rationale Diskurs, das Argumentieren, das verständigungsorientierte Handeln sind zuallererst eine Norm: eine Norm für die gesellschaftliche Begründung von Normen und Werten. Bei der Diskursethik geht es nicht um die Erklärung oder Prognose empirischer Handlungsergebnisse, nicht um die Analyse empirischer Verhandlungen oder empirischer Verfahren der Normbegründung, sondern um ein ideales Verfahren. Es geht auch nicht um das individuelle Wollen oder den individuellen Nutzen oder um die Mehrung der kollektiven Wohlfahrt durch optimalen Tausch. Die Entscheidungen, die im Diskurs zu treffen sind, sind Entscheidungen über Normen, die das individuelle Wollen einschränken. Habermas hofft, dass – im idealen Diskurs – diese Entscheidungen durch ein kollektives Wollen herbeigeführt werden, das den partiellen Verzicht auf das individuelle Wollen einschließt. Der Universalisierungsgrundsatz muss dabei dasselbe leisten, wie etwa der *veil of ignorance* in modernen Verfassungstheorien (etwa bei Rawls 1971; vgl. Schmalz-Bruns 1995: 366).

Allerdings lässt sich nach Müller (1994: 25; 1995: 385) der Grundbaustein der Diskursethik, die Theorie des kommunikativen Handelns, auch als eine empirisch-analytische Theorie verstehen. Danach geht Habermas (1981) davon aus, dass verständigungsorientiertes Handeln eine empirische Gegebenheit ist. Er analysiert die Voraussetzungen, die die Kommunikationsteilnehmer bei verständigungsorientiertem Handeln in seinem Sinne machen müssen. Ihr Anspruch auf die Wahrheit faktiver und die Gültigkeit normativer Behauptungen sowie auf Wahrhaftigkeit ist in dieser Lesart keine normative Forderung, sondern eine kontrafaktische Präsupposition.¹² Tatsächlich ist im Gegensatz zur Diskursethik, die spätestens durch den Universalisierungsgrundsatz eindeutig normativ wird, die Theorie des kommunikativen Handelns im engeren Sinne auch empirisch lesbar. Allerdings ist, wie im folgenden gezeigt wird, ihr Status ambig, selbst wenn man nur Habermas (1981) heranzieht.

Unklar ist zunächst, ob die Theorie des kommunikativen Handelns ein *Modell* des Handelns ist, das in Konkurrenz zu anderen Handlungsmodellen steht, oder ob mit der Theorie des kommunikativen Handelns ein *Typ* des Handelns unterschieden wird, der neben anderen Handlungstypen steht. Zunächst legt Habermas (1981: 142) die erste Interpretation nahe, indem er das kommunikative Handlungsmodell neben das teleologische, das normative, und das dramaturgische stellt. Im weiteren Fortgang wird das kommunikative Handeln dann allerdings zum empirisch vorfindbaren Hand-

- 11 Ein Problem des Ansatzes ist, dass man sich in faktischen Diskursen nie ganz sicher sein kann, ob den Normen, die dort Zustimmung gefunden haben, unter Idealbedingungen ebenfalls zugestimmt worden wäre (Frey/Kirchgässner 1993: 132).
- 12 Die Teilnehmer an einem Argumentationsprozess müssen beispielsweise notwendig die Annahme machen, dass die anderen wahrhaftig sind, also ihre Argumente ernst meinen und bereit sind, sich überzeugen zu lassen. Ansonsten würde es keinen Sinn machen, sich auf einen Argumentationsprozess einzulassen. Diesen Hinweis verdanke ich Thomas Risse.

lungstyp, der in der Kategorie des sozialen Handelns dem strategischen Handeln gegenübersteht (Habermas 1981: 384, Figur 14). Auf letztere Konzeptualisierung bezieht sich Müller (1994). Wenn kommunikatives Handeln ein wohldefinierter und empirisch vorfindbarer Handlungstyp neben anderen ist, ist diese Theorie (oder besser Typologie) auch für die Beantwortung empirischer Fragen einsetzbar: Reale Kommunikationsprozesse können daraufhin untersucht werden, ob kommunikativ oder strategisch im Sinne von Habermas (1981) gehandelt wurde.

Die Typologie ist allerdings bereits normativ konstituiert.¹³ Das kommunikative Handeln schließt bestimmte Formen des Sprechhandelns aus (Habermas 1981: 410). Es ist an drei Bedingungen geknüpft. Erstens liegt es nur dann vor, wenn der Sprecher das meint, was er sagt (Habermas 1981: 400). Damit sind nicht nur rhetorisch-strategische, sondern auch indirekte Formen des Sprechens und damit die eigentlich interessanten Gegenstände der linguistischen Pragmatik ausgeschlossen. Zweitens muß die Kommunikation machtfrei sein: Es gibt keine nicht-normativ legitimierten Hierarchien zwischen Sprecher und Hörer (Habermas 1981: 408). Drittens – und hier wird der Typus *ex negativo* vom Gegentyp frei gehalten – muss kommunikatives Handeln frei sein von »durch Sprache vermitteltem strategischen Handeln« (Habermas 1981: 396). Es darf keine perlokutionären Ziele (Wirkungsabsichten) des Sprechers geben, die nicht durch die Illokution (die sprachlich explizierte Sprecherabsicht) ausgedrückt werden. Damit hat die Theorie des kommunikativen Handelns einen normativen Kern, ist aber im oben beschriebenen Sinne für deskriptive Fragestellungen einsetzbar.

Einer empirischen Überprüfung der Frage, ob kommunikativ oder strategisch gehandelt wurde, stellen sich jedoch methodische Probleme entgegen. Lediglich die Frage der Machtfreiheit ist relativ leicht durch nicht-sprachliche Analyse der Situation feststellbar. Schwieriger festzustellen ist, ob ein Sprecher tatsächlich gemeint hat, was er sagt, und ob er versteckte perlokutionäre Ziele verfolgt. Aus ähnlichen Gründen fällt es schwer festzustellen, auf welchem Weg und warum die Akteure schließlich Verständigung erreichen oder nicht. Dies liegt daran, dass es sich dabei um intrapsychische Vorgänge handelt, die nur begrenzt verifizierbar sind. Das Problem, das in jedem Rational-Choice-Lehrbuch behandelt wird, dass nämlich Präferenzen nicht beobachtbar sind, stellt sich genauso für moralische Überzeugungen und sonstige Motive. Man kann zwar die Individuen zu ihren Motiven befragen, aber sie können lügen. Für die Feststellung der Wahrhaftigkeit der Akteure gibt es nur höchst unzureichende Prüfmöglichkeiten. Beobachtbar ist nur die Inkonsistenz von Reden und Handeln. Nicht beobachtbar sind dagegen die Motive für die Handlungen eines Akteurs. Handelt er aus Angst vor Sanktionen? Weil er sich nicht durchsetzen konnte? Weil er durch die Umstände oder andere Akteure gezwungen wurde? Weil er die Geltung der Norm eingesehen hat? Weil sich seine Präferenzen geändert haben?

13 Das impliziert auch Schmalz-Bruns (1995: 358), wenn er darauf hinweist, dass Keck (1995) »zur Lösung der Probleme, die er [Keck 1995] der Kommunikation in komplexen Gefangenendilemma-Spielen anträgt, [...] auf einen normativ gehaltvollen Kommunikationsbegriff rekurrieren können muß, der nur im Begriff der diskursiven (im Unterschied zur instrumentell-strategischen Rationalität) verankert werden kann«.

Zwar lassen sich aus der sprachlichen Analyse und dem Wissen über die Situation durchaus Hinweise auf diese Fragen gewinnen.¹⁴ Das Problem der eingeschränkten Beobachtbarkeit macht es jedoch grundsätzlich schwer, das Zusammenspiel von interessegeleitetem und verständigungsorientiertem Handeln empirisch zu fassen. Dies ist Habermas (1981: 408) durchaus bewusst.¹⁵

Die Typologie des Handelns wird von Habermas (1981) im nächsten Schritt in Richtung einer Handlungstheorie weitergeführt. Nach Habermas (1981: 416) – und hier geht er über die linguistische Sprechakttheorie hinaus – koordinieren Sprechakte Handlungen, indem sie die Kommunizierenden *rational motivieren*, bestimmte Handlungen auszuführen. Wenn der Hörer die vom Sprecher implizierten Geltungsansprüche akzeptiert, ergeben sich daraus bestimmte Handlungskonsequenzen (Habermas 1981: 416). Die Verbindung zwischen den individuellen Motiven und dem kollektiven Handlungsergebnis stellt dann die Diskurstheorie her.¹⁶ Ein normativ erwünschtes Handlungsergebnis stellt sich dann ein, wenn alle Teilnehmer des Diskurses nur kommunikativ (und nicht strategisch) handeln und wenn sie dem Universalisierungsgrundsatz folgen.

Inwieweit lassen sich nun die Theorie kommunikativen Handelns und die Diskurstheorie zur Erklärung kollektiver Handlungsergebnisse einsetzen, wie von Müller (1994) vorgeschlagen? Weder die Theorie des kommunikativen Handelns noch die Diskursethik ist zur deduktiven Ableitung eines kollektiven Handlungsergebnisses und damit zur theoretischen Prognose fähig. Denn die Geltungsansprüche des Sprechers müssen vom Hörer nicht akzeptiert, sondern können auch bestritten werden. Damit ergeben sich dann jedenfalls nicht die vom Sprecher intendierten Handlungskonsequenzen. Die Theorie ist inhaltlich unbestimmt, sie kann keine allgemeinen Aussagen über ein kollektives Handlungsergebnis machen.¹⁷ Dies gilt ebenso für die Diskursethik, die lediglich eine Konsensbehauptung enthält, aber keine Aussage darüber, wie der Konsens unter welchen Umständen inhaltlich bestimmt sein wird.

14 Ein Beispiel wird am Ende von Abschnitt 4 noch gegeben.

15 Mit diesem Problem wird manchmal etwas leichtfertig umgegangen, etwa wenn die Forschungsgruppe Menschenrechte (1998: 17) bzw. Risse et al. (1999: 250f) für einige Staaten, die sich zunächst durch Nicht-Einhaltung der Menschenrechte auszeichneten, sich dann aber ihrer Institutionalisierung annäherten, beobachtete Argumentationsprozesse im Vorfeld der Institutionalisierung ohne weiteres dem diskursiven Argumentieren im Sinne von Habermas zuordnen.

16 Wie man allerdings vom Motiv zur Handlung kommt, bleibt ebenso offen, wie in Rational-Choice-Theorien (Müller 1994: 15). Vermutlich muß jede Handlungstheorie mit dieser Lücke leben.

17 Die Theorie des kommunikativen Handelns wäre allenfalls dann explanativ wendbar, wenn man annehmen würde, dass der Hörer das vom Sprecher intendierte *immer dann* tun wird, wenn alle Geltungsansprüche des Sprechers *sozial akzeptiert* sind. Das wäre eine empirisch prüfbare Theorie, die als probabilistisches Gesetz aufgefaßt werden müßte, da sie sicher nicht immer zutrifft. Allerdings wäre eine solche Wendung der Theorie gleichbedeutend mit der »empiristischen Verkürzung« des Argumentationsbegriffs, die Habermas (1981: 51) Klein (1980: 18f) vorwirft.

Was jedoch im Prinzip möglich ist, ist die *Ex-post*-Rekonstruktion von Einzelfällen kommunikativer Prozesse. Wenn die Handlungskoordination erfolgreich war, sind die Geltungsansprüche des Sprechers vom Hörer offenbar akzeptiert worden; wenn die Handlungskoordination nicht erfolgreich war, wurden die Geltungsansprüche vermutlich bestritten. Vorausgesetzt ist dabei immer, dass die Kommunikation den normativen Habermas-Bedingungen genügt hat. Vom Handlungsergebnis ausgehend lassen sich dann im Prinzip anhand der Äußerungen die implizierten Geltungsansprüche rekonstruieren. Dafür allerdings entwickelt Habermas kein Instrumentarium.

Denn zum Verfahren, also dem Argumentieren selbst, wird von Habermas wenig gesagt. Seine normativen Anforderungen an Argumentieren sind im wesentlichen sozialer und z.B. nicht logischer Art. Im Diskurs werden Faktenaussagen auf Wahrheit befragt und normative Aussagen auf ihre Gültigkeit. Darüber hinaus wird Konsistenz zwischen Reden, Meinen und Handeln der Sprecher (Wahrhaftigkeit oder Authentizität) gefordert (Müller 1994: 26; Keck 1995: 34). Die Konsistenz wird hergestellt über gegenseitige Beobachtung und über Kontrolle durch die anderen Teilnehmer (vgl. van den Daele/Döbert 1995: 12). Die Argumente für die jeweiligen Geltungsansprüche sind »gute Gründe« und was »gute Gründe« sind, darüber besteht in der idealen Sprechsituation Übereinstimmung.

2.3. *Rational Choice und kommunikatives Handeln als alternative Erklärungsansätze?*

Wie die Darstellung der beiden Theorien gezeigt hat, ist das Aufbauen als alternative sozialwissenschaftliche Instrumente durch die Debatte zumindest schief. Wie die spieltheoretischen Verhandlungsmodelle ist auch Habermas' Diskurs ein Idealtyp. Beides sind analytische Vereinfachungen gegenüber realen Typen, tatsächlichen Verhandlungen oder Argumentationen. Dies gilt für die ökonomischen Modelle in stärkerem Maße, sie verwenden auch striktere und präzisere Methoden. Die Modelle unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der Gegenstände und des Status der Normativität (1), hinsichtlich ihrer Kapazität zur Erklärung von kollektiven Handlungsergebnissen (2) und hinsichtlich ihrer methodischen Ausdifferenzierung (3).

(1) Beiden Modellen ist Normativität inhärent. Die *Bargaining*-Modelle sind jedoch primär analytische Idealtypen, die ökonomischen Modellannahmen werden meist als empirische Hypothesen aufgefasst (vgl. etwa Rabe 2000). Sie gehen von bestimmten Annahmen über die Handelnden aus, deduzieren daraus ein bestimmtes kollektives Handlungsergebnis, eine Aufteilung privater Güter, und messen dieses Interaktionsergebnis an einem normativen Maßstab, dem der kollektiven Wohlfahrt. Habermas entwickelt dagegen einen normativen Idealtyp, keinen analytischen (Prittwitz 1996b: 135). Ihm geht es darum, wie in einer Gesellschaft Normen begründet werden können. Die Diskursethik ist eher eine Handlungsanweisung für die wünschenswerte gesellschaftliche Willensbildung als ein Analyseinstrument einer empirischen Wissenschaft für tatsächliches politisches Handeln.

Wie unterscheidet sich die Normativität der Diskursethik von der Normativität der ökonomischen Modelle? Die ökonomischen Ansätze verlangen (dann, wenn sie präskriptiv aufgefasst werden, was nicht notwendig ist) lediglich Rationalität vom Individuum. Sie verlangen keine Wahrhaftigkeit und auch nicht, dass der Einzelne seine Präferenzen zur Disposition stellt. Sie diskutieren aber, was daraus folgt, wenn die Akteure sich nicht wahrhaftig verhalten und wie man Wahrhaftigkeit erreichen könnte.¹⁸ Außerdem diskutieren sie Diskrepanzen zwischen individueller Rationalität und kollektiver Rationalität. Letzteres geht in der Diskursethik verloren, die Möglichkeit solcher Diskrepanzen wird gewissermaßen herausdefiniert, indem die Individuen auf ein Verhalten verpflichtet werden, das mit dem kollektiven Wohl kompatibel ist. Habermas verlangt von den Akteuren, dass sie von ihrem persönlichen Interesse absehen. Wenn sie dies tun, kommen sie zu einer kollektiv idealen Lösung, einer gültigen Norm.

(2) Im Gegensatz zu den ökonomischen Verhandlungsmodellen, die in der nicht-normativen Lesart kollektive Handlungsergebnisse erklären und vorhersagen wollen, ist Habermas' Theorie nicht explanativ angelegt. Wie oben gezeigt wurde, kann allerdings die Typologie des kommunikativen Handelns als Grundlage für deskriptive und die Diskursethik als Grundlage für rekonstruktive empirische Fragen dienen. Insofern können beide Ansätze ex post zur Rekonstruktion empirischer Konfliktregelungsprozesse herangezogen werden. Derselbe empirische Gegenstand – etwa internationale Verhandlungen oder innerstaatliche Kollektivverhandlungen – würde dann entweder als strategisches Handeln oder als verständigungsorientiertes Handeln begriffen und analysiert. In der Empirie kommen ja beide Formen des Handelns vor.

Dabei handelt es sich dann aber jeweils um partielle Analysen. Beide Modelle für sich genommen greifen zu kurz, wenn sie empirische politische Prozesse ex post erklären wollen. Während in den ökonomischen Ansätzen der Einfluss von Werten und Normen vernachlässigt wird, wird im Ansatz von Habermas das Interesse der Beteiligten hinausdefiniert. Dies scheint der ursprüngliche Vorstoß von Müller (1994) im Auge gehabt zu haben, der ja vorschlug, die internationalen Beziehungen nicht länger (nur) als strategisches, sondern besser als verständigungsorientiertes Handeln zu analysieren. Die beiden Modelle sind also eher Komplemente als Alternativen. Aus der Unzulänglichkeit der beiden Ansätze folgt aber noch nicht, dass man nun einfach beide Modelle kombinieren kann.¹⁹ Vor einer Erweiterung der Ansätze um die vernachlässigten Aspekte müsste sorgfältig geprüft werden, ob dies vereinbar wäre mit ihren Grundannahmen.²⁰

Was die Erklärungskraft der beiden theoretischen Ansätze des rationalen Handelns und des kommunikativen Handelns angeht, so ist wohl die von Zangl und Zürn (1996) entwickelte Position die überzeugendste. Die Rational-Choice-Ansätze bzw. die Spiel-

- 18 Beispielsweise bei der Suche nach sogenannten »wahrheitsdominanten Mechanismen« (für einen Überblick vgl. Holler/illing 1991: Kap. 7).
- 19 Obwohl derartiges durchaus getan wird: Ein (wenig überzeugendes) Beispiel ist Kopke (1997).
- 20 Hinsichtlich der Verbindbarkeit des Rational-Choice-Ansatzes mit der Theorie kommunikativen Handelns bin ich weniger optimistisch als Zangl/Zürn (1996: 356).

theorie sind nicht in der Lage, alle in internationalen Verhandlungen auftretenden Kommunikationsprozesse befriedigend zu erklären. Sie können interessegeleitetes Handeln erklären, ob kommunikativ oder nicht. Außerdem können sie durchaus Präferenzenänderung aufgrund von Informationsaustausch und die Änderung kognitiver Überzeugungen erfassen. Zangl und Zürn (1996: 356-358) geben einige Hinweise, was beachtet werden müsste, wenn die Theorie des kommunikativen Handelns für empirische Zwecke eingesetzt werden soll: zwischen strategischem und nicht-strategischem Argumentieren muss unterschieden werden; Präferenzen können sich auch aus anderen Gründen als durch argumentatives Handeln ändern; Identitäten, Werte und Präferenzen ändern sich nur in langfristigen Prozessen.

(3) Das übersieht jedoch, dass die Theorie auch sonst kein methodisches Instrumentarium für empirische Analysen anbietet, sondern zunächst vor allem eine Vorstellung darüber, wie interessefreies Argumentieren beschaffen sein sollte. Dass Argumentation auch im Dienste individueller Ziele eingesetzt werden kann und dass man dies analysieren kann, ist bei Habermas per normativer Definition des Argumentierens im Diskurs ausgeschlossen. Wie oben gezeigt wurde, lässt sich Habermas empirisch wenden, wenn man die Theorie als Instrument versteht, um die von den Teilnehmern eines Argumentationsprozesses vorgebrachten Geltungsansprüche festzustellen. Die empirische Analyse kann dann die Frage beantworten, welche Geltungsansprüche gestellt werden und ob die Behauptungen wahr und die normativen Implikationen gültig sind. Außerdem kann gefragt werden, welchem Handlungstyp empirisch beobachtbare Handlungen angehören, was allerdings zu den erwähnten methodischen Problemen führt.

Eine empirisch-analytische Theorie des verständigungsorientiert-argumentativen Handelns mit ähnlicher Leistungsfähigkeit wie die Rational-Choice-Theorie muss erst noch entwickelt werden. Habermas bietet keine Werkzeuge an. Teilweise könnten sie aber anderen Disziplinen entnommen werden. Für die Konsistenzprüfung gibt es die Logik, die Mathematik und die Statistik; eine empirische Theorie des Argumentierens wurde von Klein (1980) entwickelt, eine Theorie des »rhetorischen« Argumentierens von Schimmelfennig (1997) vorgeschlagen.²¹ Der vom Wissenschaftszentrum Berlin durchgeführte Diskurs zur grünen Gentechnik wurde mit Hilfe von sogenannten Argumentationsbäumen analysiert (van den Daele 1996; van den Daele/Döbert 1995; Döbert 1996; Saretzki 1996b).

Wie solche Ansätze jedoch – auch formal – mit dem Rational-Choice-Ansatz zu verbinden wären, ist vorerst offen. Die Spieltheorie bietet ein analytisches Instrumentarium zur Erklärung von interessegeleitetem Handeln. Sie verfügt jedoch über keinen Begriffsapparat, der es ihr erlaubt, wert- und normbezogenes Argumentieren zu erfassen. Darin ist Müller (1994), Schmalz-Bruns (1995), Zangl/Zürn (1996) und Schimmelfennig (1997) zuzustimmen. Als Theorie interessegeleiteter Interaktion beschränkt sie sich auf die volitiven und kognitiven Aspekte. »Begründen« kommt in

21 Auf die Logik etwa nimmt Habermas (1981) gar keinen Bezug, während er sich mit empirischen Theorien des Argumentierens zwar befasst (z.B. mit Klein 1980), aber ablehnend, weil sein Ansatz das empirische Anliegen dieser Ansätze nicht gelten lässt (Habermas 1981: 51).

ihrem begrifflichen Instrumentarium nicht vor: Die Prüfung der Konsistenz von Äußerungen, die Wahrheits- und Gültigkeitsprüfung von faktischen und normativen Aussagen, die Legitimierung von Ansprüchen mit Gründen usw. sind nicht ihr Gegenstand.

Was eine Theorie des Argumentierens braucht, ist eine Art »Verifikator«, der entscheidet, was gute Gründe sind.²² Der Konsens der Beteiligten allein ist nicht ausreichend, er muss zusätzlichen normativen Bedingungen genügen. Das meint wohl auch Saretzki (1996a), wenn er Argumentieren als triadische Struktur bezeichnet: Es muss »ein Drittes« geben: normative Maßstäbe für die Qualität der Argumente und/oder ein Auditorium, das überzeugt werden muss und beipflichten kann. Wann ist eine Argumentation konsistent? Wann ist eine empirische Behauptung wahr? Wann ist ein Wert oder eine Norm gültig? Für die ersten beiden Fragen geben Wissenschaftstheorie, Logik und Statistik (tendenziell universelle) Standards vor. Die letzte Frage lässt sich nur über den (nicht universellen) Konsens der betroffenen Kultur oder Gesellschaft beantworten.

Anders als in den ökonomischen Modellen, die die Legitimität des reinen Wollens anerkennen, muss (und wird) bei Vorliegen von Interessenkonflikten in realen Verhandlungen ein Wollen immer begründet werden. Ansprüche und Forderungen müssen mit Bezug auf Fakten und Werte legitimiert werden. Insofern ist es wünschenswert, Argumentation in die Analyse empirischer Verhandlungen aufzunehmen. Zwei grundsätzliche Strategien wären zu erwägen: Erstens könnte man in die Motivbildung nicht nur Präferenzen und Überzeugungen über Tatsachen (*beliefs*) aufnehmen, sondern auch normative Überzeugungen (Zintl 1994a). Zweitens könnte man die normativen Überzeugungen wie Institutionen als *constraints* fassen, die dann als Gegenkraft gegen opportunistisches Verhalten oder bei der Bewältigung von Kollektivhandlungsproblemen wirksam werden (Keck 1997). Die zweite Strategie dürfte methodisch leichter zu bewältigen sein, ist aber nicht immer plausibel, jedenfalls nicht in Fällen von Norminternalisierung.

3. Die Debatte: Schiefe Oppositionen und Äquivalenzen

3.1. Behauptete Äquivalenzen und Oppositionen

Jenseits der inhaltlichen Gegenüberstellung der beiden theoretischen Ansätze wurden in der Diskussion um Verhandeln und Argumentieren eine ganze Reihe oppositionell aufgebauter Begriffspaare äquivalent gesetzt. Je nach Forschungsinteresse des Autors

- 22 Wollte man eine Theorie des strategischen Argumentierens in die Spieltheorie integrieren, könnte man Argumente behandeln wie andere Größen, die unsicher sind: Die Gültigkeit des Arguments wird vom »Verifikator« entschieden und ist dem strategisch Handelnden vorher mit einer bestimmten subjektiven Wahrscheinlichkeit bekannt. Der »Verifikator« würde damit eine ähnliche Rolle spielen wie die »Natur« in bayesianischen Spielen. Damit hätte man allerdings das Problem exogenisiert, die Analyse des Argumentationsprozesses aus der Erklärung herausgenommen.

ging es dabei mal um die Analyse und Bewertung von Verhandlungen und Diskursen, mal um die Diskussion methodologischer Paradigmata. Zur Verwirrung trägt bei, dass die verwendeten Begriffe oft unterschiedlich aufgefasst werden. Meine eingangs gemachte Behauptung, dass es sich um zumindest »schiefe« Oppositionen und Äquivalenzen handelt, soll nur beispielhaft verdeutlicht werden.²³ In Tabelle 1 werden einige der oppositionellen Begriffspaare aufgeführt, die miteinander identifiziert oder korreliert werden. In der dritten Spalte werden Beispiele für Publikationen angegeben, die mit diesen Dichotomien arbeiten.

Tabelle 1: Begriffspaare

(1)	Kommunikatives Handeln	Strategisches Handeln	Müller (1994)
(2)	Theorie des kommunikativen Handelns, Diskursethik	Rational-Choice-Ansatz, Spieltheorie, Utilitaristische Handlungstheorien	Müller (1994, 1995) dagegen: Keck (1995), Schneider (1994)
(3)	Konstruktivismus	Rationalismus	Keck (1997), Risse (2000)
(4)	Forum	Markt	Elster (1986)
(5)	Argumentieren	Verhandeln	Elster (1992)
(6)	Wahrheitssuche	Tausch und Macht	Saretzki (1996a)
(7)	kognitive Probleme	distributive Probleme	Saretzki (1996a)
(8)	gemeinwohlorientiert	individualistisch	Saretzki (1996a), Gehring (1996)
(9)	moralisch gut	moralisch fragwürdig	Müller (1994), Risse et al. (1999)

(1) Dass strategisches und kommunikatives Handeln auf der Gegenstandsebene keine disjunkten Klassen darstellen, ist offensichtlich: kommunikatives Handeln kann in strategischer Absicht geschehen; strategisches Handeln kann über Kommunikation erfolgen – was ja auch Habermas (1981: 408) konzidiert. Werden darunter im Sinne von Habermas verständigungsorientiertes und opportunistisches Handeln verstanden, dann handelt es sich allerdings um ausschließende Klassen, wenn auch nicht um eine erschöpfende empirische Klassifikation. Während in der Diskussion weitgehend Verhandeln mit strategischem Handeln und Argumentieren mit kommunikativem Handeln äquivalent gesetzt werden (etwa Risse et al. 1999: 12f), fassen Elster (1992: 15) und Saretzki (1996a: 20) Argumentieren und Verhandeln als zwei »Kommunikationsmodi« auf und verwenden somit einen anderen Kommunikationsbegriff als Habermas.

²³ Die Debatte braucht im Einzelnen nicht nachvollzogen zu werden, eine Zusammenfassung der ZIB-Debatte hat bereits Risse (2000) geleistet.

Genschel und Plümper (1996) verneinen mit ihrem Titel »Wenn Reden Silber und Handeln Gold ist« die Möglichkeit des kommunikativen Handelns überhaupt, indem sie Kommunikation und Handeln als Gegensätze aufbauen. Sie unterscheiden nicht zwischen verständigungsorientierter Kommunikation und strategischem Verhandeln, sondern fassen beides unter Kommunikation zusammen. Handeln bezieht sich hier auf Handlungen, die von Beteiligten außerhalb der Verhandlung ergriffen werden (ähnlich Gehring 1996: 212f). Sie wollen zeigen, dass in den internationalen Beziehungen auch ohne Kommunikation, durch spontane Ordnungsbildung, Kooperation zwischen Staaten erreicht werden kann. Ihr Beleg ist der Fall der internationalen Bankenregulierung. Die Verhandlungen führten nach einer Phase des Informierens und Lernens lange Zeit nicht zu einer Einigung über die angestrebte Regelung. Schließlich formierten sich zwei Beteiligte zu einer Koalition²⁴ und ergriffen eine überlegene *outside option*: Sie nutzen ihre Marktmacht und führten im eigenen Zuständigkeitsbereich die von ihnen favorisierte Regelung ein. Der hohe Marktanteil dieser Koalition zwang schließlich die anderen Staaten, sich anzuschließen. Ein solcher Vorgang dürfte nach den Normen des verständigungsorientierten Handelns nicht vorkommen, ist aber in den Begriffen der ökonomischen Verhandlungstheorie ohne weiteres analysierbar. Es handelt sich jedenfalls um einen Abbruch der untersuchten Verhandlung, ob die ergriffene *outside option* nun ein kommunikativer oder ein anderer Akt ist. Zweifellos lag strategisches Handeln vor, in und nach der Verhandlungsphase. Ebenso zweifellos war Kommunikation im Spiel, vielleicht sogar verständigungsorientierte Kommunikation, die aber von interessegeleitetem Handeln überlagert wurde. Das Beispiel zeigt, dass es wenig Sinn macht, strategisches und kommunikatives Handeln in Opposition zu setzen, ebenso wenig wie Kommunikatives und nicht-kommunikatives Handeln und beides kommt in vielen Kontexten vor (so auch Barthe/Brand 1996: 79).

(2) Verwendet man den Begriff des kommunikativen Handelns im Sinne von Habermas, ist die Gleichsetzung mit Diskursethik und verständigungsorientiertem Handeln insofern korrekt, als letztere eine normative Theorie des ersteren ist. Man sollte sich aber darüber klar sein, dass »Diskursethik« kein empirisches Analyseobjekt ist, sondern ein Idealtyp. Dass die Gleichsetzung von Spieltheorie mit Utilitarismus nicht zulässig ist, hat Keck (1995) schon ausgeführt. Die Gleichsetzung der Spieltheorie mit strategischem Handeln ist soweit korrekt, als diese Theorie ja strategisches Handeln (im oben definierten Sinne) analysiert. Die Gleichsetzung des Rational-Choice-Ansatzes mit strategischem Handeln ist dagegen nicht richtig: Auch die Entscheidungstheorie ist eine Rational-Choice-Theorie und sie befasst sich gerade nicht mit strategischem Handeln.

24 Die Bildung dieser Koalition wird nicht völlig ohne Kommunikation abgegangen sein – offenbar gab es hier erfolgreiche Verhandlungen. Dies ist aber eine Kleinigkeit. Grundsätzlich haben Genschel und Plümper (1996) recht: Kommunikation muss nicht notwendig zu Kooperation führen, ebensowenig wie unilaterales Handeln.

In jedem Fall ist aber die Theorieebene von der Gegenstandsebene zu trennen. Strategisches Handeln wird nicht nur von der Spieltheorie untersucht und kommunikatives Handeln nicht nur von Habermas. Die Spieltheorie untersucht auch kommunikatives Handeln, nämlich dann, wenn die Kommunikation zur strategischen Interaktion gehört. Beispiele dafür sind die Verhandlungs- und Signalspiele oder Kecks (1994) Informationsspiele. Diskurstheorie und Spieltheorie sind nicht zwei *empirisch auftretende Typen* des Handelns, sie sind zwei *Modelle* des Handelns, die auf einen je unterschiedlichen Aspekt fokussieren. Es mag merkwürdig erscheinen, auf einer derartigen Banalität herumzureiten, aber in der Debatte entstand doch häufig der Eindruck, als würde hier nicht sauber unterschieden. Das wurde unter 2.1 schon sichtbar und wird unter (8) noch deutlicher werden.

(3) Die Debatte als eine Auseinandersetzung zwischen Konstruktivismus und Rationalismus aufzufassen und dabei die Diskursethik mit Konstruktivismus und den Rational-Choice-Ansatz mit Rationalismus zu identifizieren, wie es z.B. Müller (1994), Genschel/Plümper (1996), Keck (1997) und Risse (2000) tun, scheint mir Habermas nicht gerecht zu werden. Zunächst ist der Rational-Choice-Ansatz sicher eine rationalistische Theorie, aber Habermas ist kein geringerer Rationalist, wenn auch mit einem anspruchsvolleren Rationalitätsbegriff. Sodann ist die Diskursethik nicht mit Konstruktivismus gleichzusetzen. Unter Konstruktivismus wird die Auffassung verstanden, dass die Realität durch kollektiv geteilte Ideen mitformiert wird. Der Ausgangspunkt des Konstruktivismus ist nicht das Individuum, sondern das soziale Konstrukt. Habermas' Diskursethik bezieht sich auf individuelle Verhaltensweisen von Akteuren in Kommunikationsprozessen. Auch wenn die Normbegründung *qua* Argumentation und Konsens zwangsläufig eine soziale Konstruktion ist, ist Habermas methodologischer Individualist. *Überzeugen* ist eine kognitive Kategorie, überzeugt werden kann nur ein individuelles menschliches Gehirn. Insofern ist die Diskursethik keine konstruktivistische Theorie. Schließlich sind Rationalismus und Konstruktivismus höchstens partiell als Gegenpositionen zu begreifen. Dass ein Unterschied zu machen ist zwischen Theorien des rationalen Handelns und der Theorie des kommunikativen Handelns einerseits und zwischen Konstruktivismus und Realismus andererseits, haben Zangl und Zürn (1996: 342) in ihrem Beitrag zur Debatte schon geklärt. Einem konstruktivistischen »Idealismus« wäre ein erkenntnistheoretischer »Realismus« gegenüberzustellen, nicht der Rationalismus.²⁵ Sinnvolle Gegenbegriffe sind sozialkonstruktivistische und Rational-Choice-Ansätze nur insofern, als erstere methodologisch bei sozialen Konstruktionen, letztere bei individuellen Akteuren ansetzen.

(4) Die Verbindung zwischen Verhandeln und Argumentieren einerseits, *Social-choice*-Theorien und Diskursethik andererseits wurde von Elster (1986) hergestellt. Elster stellt *Social-choice*-Theorien und die Diskursethik von Habermas als zwei Formen politikwissenschaftlicher Analyse gegenüber. Die *Social-choice*-Theorien in-

25 So argumentiert in der Sache auch Schmalz-Bruns (1995: 353-357). Konstruktivismus und ontologischer Realismus sind im übrigen durchaus verträglich, etwa bei Piaget (vgl. Döbert 1992: 97).

terpretierten politische Entscheidungen als private Handlungen, den politischen Prozess als instrumentell und sein Ziel als Kompromiss konkurrierender Interessen. Bei Habermas sei der politische Prozess ein Ziel in sich selbst, sein Ergebnis sei rationale Übereinkunft und Politik sei essentiell öffentlich (Elster 1986). Die Konzeption des Bürgers in der *Social-choice*-Theorie entspreche der Konzeption des souveränen Konsumenten. Dies sei zwar für das Verhalten am Markt angemessen, nicht aber in der Politik, wo der Bürger über Dinge entscheide, die nicht nur ihn selbst, sondern auch andere betreffen. Politik erfordere das Forum, den öffentlichen Diskussionsraum, und sei nicht mit dem Markt gleichzusetzen.²⁶

(5) Markt und Forum werden dann von Elster (1992) mit den idealtypischen Kommunikationsmodi »bargaining« und »arguing« korreliert. *Bargaining* ist der am Markt vorherrschende Modus, *arguing* der Modus des Forums. *Arguing* liegt vor, wenn in einer Kommunikation das Ziel verfolgt wird, das Gegenüber durch Argumente zu *überzeugen*, es zu einer Änderung seiner Annahmen und Meinungen zu bringen.²⁷ Die Argumente werden mit Geltungsansprüchen gemacht: Faktenaussagen beanspruchen Wahrheit, normative Aussagen Gültigkeit. Argumentierende Kommunikation folge zwei Normen: der der Unparteilichkeit und der der Konsistenz. Konsistenz muss dabei nicht nur zwischen den Sätzen bestehen, sondern auch zwischen Aussagen und Verhalten der Argumentationsteilnehmer. *Bargaining* liege vor, wenn mit dem Zweck kommuniziert wird, das Gegenüber dazu zu *zwingen* oder zu *verleiten*, die eigene Forderung zu akzeptieren. Verhandeln verlassen sich dabei auf Drohungen und Versprechen, die glaubwürdig sein müssen (Elster 1992: 15-19).²⁸ In der Praxis treten nach Elster (1992) beide Kommunikationsmodi kaum je getrennt auf, es gibt sie nicht in reiner Form. Insbesondere wird in Verhandlungen auch argumentiert. Normative Argumente haben in Verhandlungen aber andere Zwecke als in Argumentationssituationen: sie untermauern die Glaubwürdigkeit von Drohungen.²⁹

Nun sind Markt und Forum sicherlich als Metaphern zu verstehen, für ökonomische Transaktionen einerseits, politische Diskussion und Entscheidung andererseits. Doch verkürzen die Metaphern allzu sehr. Die *Rational-Choice*-Theorie kann auch interessegeleitetes Handeln jenseits der ökonomischen Sphäre analysieren. Strategisches Handeln ist nicht auf den Markt beschränkt. Die öffentlich-politische Diskus-

26 Elster (1986) kritisiert jedoch auch den Ansatz von Habermas, der nur auf das Forum setzt, insbesondere, weil die ideale Sprechsituation so vieles voraussetzt, was nicht gegeben ist: »one cannot assume that one will in fact approach the good society by acting as if one had already arrived there« (Elster 1986: 119).

27 Vgl. auch Saretzki (1996a: 20, 24), der aber die Gleichsetzung von kommunikativem und strategischem Handeln mit Argumentieren und Verhandeln zurückweist.

28 Wie oben schon ausgeführt, sind mit dieser Charakterisierung die ökonomischen *Bargaining*-Modelle leicht missrepräsentiert: Verhandlungen sind hier immer als freiwillige Veranstaltungen definiert, die jeder Teilnehmer jederzeit verlassen kann. Zwang und gar Gewaltanwendung ist eher nicht im Blick der Theorie, wenn sie auch nicht ausgeschlossen wird als Möglichkeit des Handelns außerhalb der Verhandlung und damit Gegenstand einer Drohung.

29 Dies mag im Einzelfall zutreffen, dürfte aber kaum für alle normativen Äußerungen in Verhandlungen gelten.

sion ist nicht frei von Interessenpositionen und war es wohl auch nicht im antiken Forum. Ein Ökonom würde sich über die Gleichsetzung von Markt und Verhandeln ohnehin wundern: Ein vollkommener Markt zeichnet sich gerade dadurch aus, dass keine Verhandlungen stattfinden. Bei vollständigem Wettbewerb gibt es kein strategisches Handeln, die große Zahl der Anbieter und Nachfrager lässt die Entscheidung am Markt zum »Spiel gegen die Natur« werden. Verhandlungen und andere strategische Spiele finden nach der ökonomischen Theorie typischerweise in vermachteten Märkten (Oligopoltheorie), zwischen organisierten Interessengruppen oder in der Politik statt. Die Empirie entspricht zwar nicht dem ökonomischen Modell, die Märkte sind nie vollkommen, in der Alltagspraxis gibt es also durchaus Raum für Verhandlungen. Konzeptionell jedoch sind Markt und Verhandlung nicht das Gleiche.

Strategisches und kommunikatives Handeln werden nicht nur von Elster (1992) mit Verhandeln und Argumentieren gleichgesetzt. Ein weiteres Beispiel sind die Arbeiten der Forschungsgruppe Menschenrechte (1998: 8) und von Risse et al. (1999: 12f, 250f). Verhandeln ist jedoch nur eine Teilmenge strategischen Handelns im Sinne der Spieltheorie. Es zeichnet sich dadurch aus, dass es sprachliches Handeln ist: Mehrere Akteure versuchen sich auf etwas zu einigen. Argumentieren ist ebenfalls sprachliches Handeln. Argumentieren nach Habermas ist aber enger als Argumentieren im allgemeinen Sprachgebrauch, da es »sprachlich vermitteltes strategisches Handeln« ausschließt. Damit wird übrigens nicht Verhandeln ausgeschlossen, solange keine perlokutionären Effekte angestrebt werden, die in der Illokution nicht zu erkennen sind, solange also nicht »rhetorisch« verhandelt wird.

(6) Mit Elsters (1986: 115-120) Identifikation von Verhandeln und Argumentieren mit Markt und Forum werden Handlungskontexte einbezogen. Saretzki (1996a) geht noch einen Schritt weiter, indem er für die beiden Kommunikationsmodi unterschiedliche Funktionen oder Zwecke ausmacht: Beim Argumentieren gehe es um Wahrheitssuche, beim Verhandeln um Tausch und Macht. Diese Differenzierungen sind ein Schritt in die richtige Richtung, erscheinen mir aber im einzelnen nicht überzeugend. Verhandeln dient sicherlich dem Tausch von subjektiven Werten, und das Ergebnis einer Verhandlung hängt zweifellos von der relativen Machtverteilung ab. Dass Argumentieren nur der Wahrheitssuche dienen soll, schränkt den Anwendungsbereich dagegen sehr ein. Zum einen gibt es auch strategisches Argumentieren, zum zweiten gibt es auch andere Zwecke, etwa die Normbegründung bei Habermas.

(7) Nach Saretzki (1996a) dient Argumentieren der Lösung kognitiver Probleme, Verhandeln der Lösung distributiver Probleme (ähnlich auch Albin 1993). Tatsächlich löst Verhandeln auch distributive Probleme, es geht jedoch auch um die Schaffung von Kooperationsgewinnen. Schon im ökonomischen Modell geht es nicht nur um Distribution, eine reale Verhandlung ist definitiv nicht einfach eine reine Verteilungsentscheidung. Auch die argumentative Normbegründung dürfte übrigens in der Regel Verteilungsfolgen implizieren. Dass man es beim Argumentieren mit kognitiven Problemen zu tun hat, ist sicherlich auch nicht zu leugnen. Kognitiv und distributiv ergibt allerdings eine etwas seltsame Opposition: distributiv bezieht sich auf die Verteilung von Werten zwischen Individuen; kognitiv bezieht sich auf eine inner-

psychische Dimension. Im Sinne Saretzkis (1996a) könnte man kognitive und volitive Differenzen unterscheiden, die durch Argumentieren und Verhandeln überbrückt werden sollen.

(8) Ziemlich gewagt ist es, Argumentieren mit Gemeinwohlorientierung gleichzusetzen, und im Gegenbegriff Verhandeln als individualistisch zu bezeichnen (gemeint ist wohl Eigennutzorientierung), eine Opposition, die Saretzki (1996a: 24f) kritisch auf Elster (1992: 15-19; 1989: 50f) zurückführt, die aber auch bei anderen Autoren anklingt.³⁰ Hier liegt nahe, dass die Theorie- mit der Objektebene konfundiert wird. Der normative Anspruch der Diskursethik verpflichtet das Individuum und das Diskurskollektiv auf das Gemeinwohl und auf Unparteilichkeit. Die Spieltheorie und die ökonomischen Verhandlungsmodelle dagegen gehen von eigennutzmaximierenden Individuen aus, von denen sie keinen Verzicht auf ihre Interessen verlangen.³¹ Beide theoretischen Annahmen sind aber nicht mit den Motiven von Individuen in empirischen Verhandlungs- oder Argumentationsprozessen gleichzusetzen. So meint auch Gehring (1996: 221), dass ein *arguing*, das den Maximen von Habermas folgt, im Bereich der internationalen Verhandlungen als eine Utopie anzusehen sei.

Im Gegensatz zu Habermas räumt z.B. Elster (1992: 18) die Existenz rhetorischen Argumentierens ein: Auch scheinbare Argumentationsprozesse können Interessenpositionen dienen und *bargaining* sei oft als *arguing* verkleidet. In beiden Modi kommt also opportunistisches Verhalten vor. Allerdings bestehe ein Unterschied. In Verhandlungskontexten könnten zwar unparteiische normative Aussagen zur Stützung von Drohungen vorgebracht werden, aber das müsse nicht sein. *Bargaining* finde häufig statt »without any reference to motives beyond self-interest« (Elster 1992: 18). Das mag für die ökonomischen Modelle zutreffen, aber sicher nur höchst selten für reale Verhandlungen. Mir scheint, dass auch Elster (1992: 18) hier die Theorie- und die Objektebene konfundiert. In argumentativen Kontexten müssten laut Elster dagegen alle normativen Argumente unparteiisch präsentiert werden und die Teilnehmer müssten an einmal vorgebrachten Argumenten festhalten. Sind Interessen vorhanden, wird durch die Normen der Unparteilichkeit und der Konsistenz »disguise« erfordert. Wenn dem so wäre, könnte man folgern, dass der Modus des Argumentierens in jedem Fall der scheinheiligere wäre.

(9) Spätestens an dieser Stelle wird klar, dass in der Debatte zumindest implizit Bewertungen mitschwingen. Das verständigungsorientierte, kommunikative Handeln ist moralisch wünschenswert, da es – wie oben gezeigt – an entsprechende normative Bedingungen gekoppelt ist. Dass es sich um einen normativen Entwurf oder um kontrafaktische Präsuppositionen handelt, deren Anforderungen empirisch nur selten er-

30 So etwa Gehring (1996: 221): »Für egoistisch-rationale Akteure wird es in Verhandlungen zunächst näher liegen, im Bargaining-Modus zu interagieren«.

31 Auch die Verhandlungsmodelle betrachten aber den Aspekt des Gemeinwohls: Das Verhandlungsergebnis kann die kollektive Wohlfahrt maximieren oder nicht. Habermas (1981, 1983) und Nash (1950) haben gemeinsam, dass sie das Gemeinwohl *qua* Axiomatik erreichen bzw. maximieren: Sie zeichnen es als rationale Lösung aus und »verpflichten« die Individuen darauf, indem sie entsprechende Annahmen machen. Die nicht-kooperative Spieltheorie verzichtet dagegen auf derartige Annahmen.

füllt sein werden, geht dabei etwas unter. Das strategische Handeln, das ja von Habermas oft mit opportunistischem Handeln gleichgesetzt wird, wird dagegen moralisch negativ bewertet. Das ergibt sich aus dem Konzept von Habermas und wurde nicht nur aus der Theorie in die Gegenstandsebene des strategischen und kommunikativen Handelns übertragen, sondern eben auch auf das Argumentieren und Verhandeln.

Die implizite Bewertung schwingt in vielen Debattenbeiträgen mit. Zwei Beispiele für viele unauffällige dieser Art sollen genügen. Müller (1995) sieht als eine von drei Aufgaben für das konstruktivistische Forschungsprogramm »die Analyse von Ad-hoc-Rahmenbedingungen für spontane Verständigungsprozesse, die darauf abzielen, den Sprechenden den Wechsel in den Modus kommunikativen Handelns zu erleichtern und den Rückfall ins strategische Handeln zu erschweren« (Müller 1995: 386). Dieser Satz impliziert, dass das kommunikative Handeln vorzugswürdig ist. Ebenso impliziert folgender Satz aus Schmalz-Bruns (1995), dass Argumentieren dem Verhandeln normativ überlegen ist:

»Allerdings dürfte die Wirkung solcher Normen [...] davon abhängig sein, daß sie unabhängig vom zu regulierenden Verhalten gebildet werden und der zu ihrer Herausbildung notwendige Interaktionsmodus des ›Arguing‹ durch geeignete prozedurale Barrieren gegen die Verdrängung durch den Modus des ›Bargaining‹ hinreichend geschützt werden kann« (Schmalz-Bruns 1995: 365).

Allerdings weist Schmalz-Bruns (1995) unter Bezugnahme auf Saretzki (1996b) auch darauf hin, dass die »Unterstellung einsinniger Zusammenhänge zwischen den Kommunikationsmodi ›Arguing‹ und ›Bargaining‹ und kooperativen Kommunikationsorientierungen einerseits und kompetitiven oder konfrontativen Kommunikationsorientierungen andererseits« (Schmalz-Bruns 1995: 366, Fn. 28) »zweifelhaft« sei. Rational-Choice-Ansätze behaupten dagegen üblicherweise nichts darüber, welcher Kommunikationsmodus normativ wünschenswert sei.³² Rational-Choice-Theoretiker akzeptieren die Existenz von strategischem und opportunistischem Handeln und fragen sich, wie die Gesellschaft sich dagegen wehren kann (Zintl 1994b).

Solange die Bewertungen sich auf genau die Handlungstypen beziehen, die von Habermas (1981) definiert wurden, ist die moralische Vorzugswürdigkeit des kommunikativen gegenüber dem opportunistisch-strategischen Handeln definitionsgemäß gegeben. Wenn solche Bewertungen aber generell auf empirisches Argumentieren und Verhandeln übertragen werden, sind sie nicht haltbar. Wie oben gezeigt, ist ja Argumentieren nicht identisch mit verständigungsorientiertem Handeln und Verhandeln nicht identisch mit opportunistisch-strategischem Handeln. Bei den Bewertungen geht es eigentlich um die Integrität der Personen, die im Diskurs oder der Verhandlung vertreten sind: Mit welcher Absicht äußern sie sich? Halten sie sich an Normen und an welche? Hier wird den Habermas'schen Diskursteilnehmern, die verständigungsorientiert argumentieren (sollen), die Integrität *per se* zugesprochen,

32 Anders Saretzki (1996a: 25), der behauptet, dass seitens der Vertreter von Rational-Choice-Analysen das Verhandeln als normativ überlegen hingestellt würde.

während sie den strategisch handelnden Verhandlungsteilnehmern abgesprochen wird. Empirisch können die Motive sowohl beim Verhandeln, als auch beim Argumentieren egoistisch oder altruistisch sein; man kann ebenso integer verhandeln wie argumentieren; man kann ebenso »rhetorisch« argumentieren wie verhandeln (Pritt-witz 1996b: 137).

Wenn reale Personen immer so argumentieren würden wie Habermas das vorsieht, wäre das Ergebnis immer normativ besser als wenn sie das nicht tun, weil dann nur gemäß geltender Normen und nach verallgemeinerbaren Grundsätzen gehandelt wird. Das tun sie aber nicht immer. Wenn reale Personen immer so rational verhandeln würden, wie die Nash-Lösung das vorsieht, wäre das Ergebnis normativ besser als wenn sie es nicht tun, weil dann keine potentiellen Kooperationsgewinne verschenkt würden. Sie tun es aber nicht immer. Daraus folgt nun nicht, dass das Argumentieren dem Verhandeln normativ überlegen ist oder umgekehrt, sondern nur, dass normativ wünschenswertere Ergebnisse erzielt werden, wenn die Akteure sich nach den Voraussetzungen der Modelle verhalten. In der empirischen Einzelsituation kann mal das eine, mal das andere zu einem normativ besseren Ergebnis führen. Eine pauschale moralische Vorverurteilung einer der beiden kommunikativen Aktivitäten verbietet sich daher.

Beide Modelle beziehen sich außerdem auf unterschiedliche Werte: auf die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt bei den ökonomischen Verhandlungsmodellen, auf allgemein akzeptierte Normen bei Habermas (1981). Deshalb können sie eigentlich gar nicht auf derselben »Normativitätsskala« verglichen werden. Der Unterschied der normativen Zielsetzung ergibt sich aus den unterschiedlichen Objekten der beiden Theorien: Aufteilung privater Güter gegenüber gesellschaftlicher Normbegründung. Im übrigen ist empirisch noch keineswegs ausgemacht, dass das verständigungsorientierte Handeln öfter zu Einigung oder Konfliktlösung führt als das strategische Handeln. Im Fall gegenseitig nicht akzeptierter Geltungsansprüche ist ja bei Habermas (1981) kein Konsens erwartbar. Ebenso können *Bargaining*-Prozesse aus den verschiedensten Gründen scheitern.

3.2. Kommunikationsmodi und Interaktionsorientierungen

Ein Ausfluss der implizit mitschwingenden Bewertungen, wobei Verhandeln eher mit kompetitiven und eigennützigem Akteuren korreliert wird und Argumentieren eher mit kooperativen und verständigungsorientierten Akteuren, ist die Vermischung von Kommunikationsmodi und Interaktionsorientierungen der Individuen. Das Konzept der Interaktionsorientierungen ist ein Versuch, die Tatsache zu erfassen, dass der Nutzen eines Akteurs A unmittelbar vom Nutzen eines Akteurs B abhängen kann. In der Regel wird das durch verschränkte Nutzenfunktionen abgebildet, ein in der Ökonomie umstrittenes Konzept. In der Sache ähnlich sind Auswahlregeln, die den Nutzen des anderen berücksichtigen, zum Beispiel die Orientierung am relativen Gewinn (vgl. etwa Plümpner 1996: 41-43). Scharpf unterscheidet drei Interaktionsorientierungen, die als verschränkte Nutzenfunktionen formuliert sind: die rationale (>individu-

alistische«), bei der der Akteur A sich nur am eigenen Nutzen orientiert; die kooperative, bei der der Nutzen des Akteurs B bei A positiv zu Buche schlägt; und die kompetitive, bei der sich der Nutzen des Akteurs B bei A negativ auswirkt (vgl. Scharpf 1997: 88; 1988; Benz et al. 1992: 54f). An anderer Stelle (Scharpf 1991: 62f) setzt er die Interaktionsorientierungen mit »Entscheidungsstilen« oder »Transformationsregeln« für die Auszahlungen gleich: *bargaining* entspricht der individualistischen Transformation (»own gain maximization«), *problem-solving* entspricht der kooperativen Transformation (»joint gain maximization«) und *confrontation* entspricht der kompetitiven Transformation (»relative gain maximization«). Interaktionsorientierungen sind zwar sehr plausibel, aber schwer in einer allgemeinen Theorie unterzubringen. Sie sind nur als Verteilung denkbar und sie sind jedenfalls nicht personell fix, sondern allenfalls situativ gegeben.

Saretzki (1996a) verweist zu Recht darauf, dass die beiden Kommunikationsmodi und die Motive oder Interaktionsorientierungen der Individuen völlig unabhängig sind. Unter Bezug auf Scharpf (1991) entwickelt er eine Typologie der Kommunikationsmodi und Kommunikationsorientierungen (Saretzki 1996a: 27f). Da sich die von ihm gewählten Begriffe für Kommunikationsorientierungen aber von der Terminologie in Scharpf (1991) unterscheiden, bleibt unklar, was sie genau bedeuten sollen. Dies gilt besonders im Zusammenhang mit Argumentieren.

Tabelle 2: Kommunikationsorientierungen nach Saretzki (1996a: 27)

Kommunikationsorientierung Kommunikationsmodus	kooperativ	kompetitiv	konfrontativ
Argumentieren	Diskurs	Debatte	Disput
Verhandeln	Versprechen	Abwandern	Drohen

Elsters (1992) Reformulierung der ökonomischen *Bargaining*-Modelle mit den Begriffen Versprechen, Drohung und Abwandern, die nichts mit Interaktionsorientierungen zu tun haben, sondern nur mögliche Handlungen innerhalb einer Verhandlung benennen, erlangt hier eine völlig neue Bedeutung. Wieso sollten Versprechen, die in einem Angebot stecken, eigentlich notwendig »kooperativ« sein, was immer das hier heißen mag? Inwiefern ist Abwandern »kompetitiv«? Hier gehen nicht nur die Bedeutungen der verhandlungstheoretischen Terminologie verloren, sondern auch die von Scharpfs Interaktionsorientierungen, und dies zugunsten plausibel klingender Konnotationen, etwa derart, dass Versprechen etwas Nettes und Drohen etwas Böses sei. In der Zeile zum Argumentieren ist nicht einmal derartiges nachvollziehbar. Jedenfalls geben die Wortbedeutungen von Diskurs, Debatte und Disput das nicht her, wie ein kurzer Blick in den Duden zeigt. Allenfalls wäre noch der ideale Diskurs der Diskursethik als kooperativ einzustufen, aber hier wird ja der Anspruch einer empirischen Typologie erhoben. Nun ist natürlich jedermann frei, sich seine Begriffe zu definieren, unabhängig davon, was im Wörterbuch steht. Dann allerdings sollte mit

den so definierten Begriffen auch gearbeitet werden. Hier aber wird lediglich eine nomenklatorische Anstrengung unternommen, die folgenlos bleibt. Abgesehen davon führt es nicht weiter, dass hier künstlich Typen konstruiert werden, ohne dass es sich um empirisch abgrenzbare Realtypen handelt. Wo wäre bei Saretzki eine Situation einzuordnen, in der ein Teilnehmer im Sinne der kooperativen Orientierung handelt, ein anderer sich konfrontativ verhält?

Es macht durchaus Sinn, Idealtypen des Sprechhandelns, z.B. »Argumentieren« und »Verhandeln«, zu unterscheiden; es macht auch Sinn, idealtypisch Interaktionsorientierungen zu unterscheiden. Diese unabhängigen Typisierungen sind dann aber ohnehin auf jede Interaktion anwendbar. Es reicht, das festzustellen und es bringt keinen zusätzlichen Nutzen, sich für jede Kombinationsmöglichkeit einen Namen ausdenken. Denn aus diesen Kombinationen konstituieren sich keine spezifischen, empirisch abgrenzbaren Sprechsituationen – jedenfalls keine besonders informationshaltigen. Genauso gut könnte man eine Klassifikation einführen, wonach man Verhandeln und Argumentieren immer auch noch danach unterscheiden kann, ob Männer oder Frauen sprechen, oder ob sie im internationalen oder im nationalen Kontext stattfinden, oder ob tagsüber oder nachts gesprochen wird. Abgesehen von diesen Problemen war es jedoch sehr verdienstvoll, darauf hinzuweisen, dass Kommunikationsmodi und Interaktionsorientierungen unabhängige Dimensionen sind.

4. *Argumentieren und Verhandeln*

In diesem Abschnitt geht es nicht mehr um die Theorieebene und auch nicht mehr um die Handlungstypen strategisches oder verständigungsorientiertes Handeln, sondern nur um die beiden Kommunikationsmodi Argumentieren und Verhandeln. Müller (1994) und die Forschungsgruppe Menschenrechte (1998) haben ebenso recht mit der Beobachtung, dass beide Handlungstypen gemeinsam auftreten können, wie Saretzki (1996a), Risse (2000), Barthe und Brand (1996) mit der Feststellung, dass kein Verhandeln ohne Argumentieren auskommt (vgl. auch Benz 1994: 120-127). Offen bleibt aber, warum und wie beide Kommunikationsmodi empirisch gemeinsam auftreten. Wieso finden sich beide Modi in derselben Kommunikationssituation, wenn sie doch alternative Handlungsweisen sein sollen? Wechseln die Akteure von einem Modus in den anderen? Warum und wann tun sie das? Ändern sie ihre Einstellungen? Wechselt die Interaktionsorientierung von strategisch zu verständigungsorientiert und umgekehrt? Wechseln sie in den anderen Modus, wenn sie in dem einen keinen Erfolg erzielt haben? Oder gibt es nicht doch noch andere Gründe für das gemeinsame Auftreten der angeblich so entgegengesetzten Kommunikationsmodi?

Im folgenden soll analytisch geklärt werden, *warum* beide Kommunikationsmodi, Verhandeln und Argumentieren, empirisch meist gemeinsam auftreten und warum es gute Gründe gibt, anzunehmen, dass in fast allen politikwissenschaftlich relevanten Fällen notwendig beide Modi auftreten werden. Das Verhältnis von Argumentieren und Verhandeln gestaltet sich einfacher, als die Debatte erwarten ließe. Eine theoretische Bestimmung lässt sich ausgehend von ihrer Funktion bei der Konfliktlösung

vornehmen. Die hier präsentierten Überlegungen werden jedoch zeigen, dass auf diesem Weg nur eine analytische Unterscheidung möglich ist, die sich in realen Situationen kaum wiederfinden wird, weshalb eine empirische Überprüfung des Zusammenhangs zwischen Konflikttyp und Handlungsmodi auf der Ebene der gesamten Kommunikationssituation kaum möglich ist. Es wird sich zeigen, dass die einzige verbleibende Möglichkeit, Argumentieren und Verhandeln empirisch sauber zu trennen, nicht die Betrachtung umfassender Kommunikationssituationen, sondern die Betrachtung einzelner Äußerungen ist. Nur einzelne Sprechakte lassen sich problemlos dem einen oder anderen Modus zuordnen.

Eine empirische Überprüfung der entwickelten analytischen Zusammenhänge ist aus Umfangsgründen in diesem Beitrag nicht möglich. Die Überlegungen sollen im folgenden jedoch anhand eines Demonstrationsbeispiels verdeutlicht werden. Als Beispiel dient ein vereinfachtes Szenario der Klimaschutzpolitik. Angenommen, auf einem Planeten P haben Wissenschaftler festgestellt, dass bestimmte Emissionen der Bewohner zunehmend dazu beitragen, das Klima auf dem Planeten so zu verändern, dass in absehbarer Zeit gravierende negative Rückwirkungen für die Bewohner zu erwarten sind. Es besteht allerdings noch Unklarheit darüber, wann diese Rückwirkungen zu erwarten sind und welches Ausmaß sie haben. Unter den Bewohnern gibt es solche, die die Werthaltung vertreten, dass die Lebenschancen künftiger Generationen Vorrang haben müssen vor der weiteren ökonomischen Entwicklung, die zu einer Steigerung der Emissionen führen würde. Diese Gruppe wird mit U bezeichnet. Für andere Bewohner haben jedoch die Entwicklungschancen der jetzigen Generation Vorrang (E). Auf P gibt es zwei Staaten. Staat N erstreckt sich über die Nordhälfte des Planeten, Staat S über die Südhälfte. In N wird derzeit der überwiegende Teil der klimarelevanten Emissionen produziert. Die Schäden aus der erwarteten Klimaveränderung werden jedoch zunächst überwiegend Staat S und erst in einer späteren Periode Staat N betreffen.

4.1. Die Bedeutung von Argumentieren und Verhandeln

Wenn ich im folgenden zunächst von der normalsprachlichen Bedeutung von Verhandeln und Argumentieren ausgehe, so bin ich mir selbstverständlich darüber im Klaren, dass die normalsprachliche Bedeutung dieser Begriffe nichts »beweist« im Hinblick auf theoretische Konzepte wie Habermas' kommunikatives Handeln oder die *Bargaining*-Modelle. Ich nehme die normalsprachliche Bedeutung zum Ausgangspunkt, weil dies einen von Theorien unverstellten Blick erlaubt auf das logische und empirische Verhältnis, in dem Argumentieren und Verhandeln zueinander stehen.

»Argumentieren« leitet sich vom lateinischen »arguere« (erhellen, beweisen) her und ist im Englischen und im Deutschen ziemlich gleichbedeutend.³³ Argumentieren

33 Die Angaben zur Bedeutung stützen sich auf das Duden Wörterbuch der deutschen Sprache, das Wörterbuch der Gebrüder Grimm und das *New Standard Dictionary of the English Language*.

heißt im wesentlichen *begründen*. Begründet werden können Positionen verschiedenster Art, die Mittel der Begründung können ebenfalls verschieden sein. Begründungen können gut oder schlecht sein, sie können ihren Zweck des »Überzeugens« erreichen oder nicht. Verhandeln leitet sich von Handeln her. Die Bedeutung ist im Deutschen wie im Englischen sehr weit. Während sie im Deutschen aber eher auf die verbale Auseinandersetzung weist, geht es im Englischen allgemein um die Überwindung von Hindernissen und spezieller um den Abschluss von Übereinkünften. Das englische »bargaining« hat dagegen eine engere Bedeutung: »to negotiate and agree beforehand concerning trade, barter«, »to agree to buy or sell«, »to agree to or obtain certain terms«. Der Aspekt des *bargaining* lässt sich im Deutschen mit »etwas aushandeln«, »handeln« (den Preis herunter handeln), »verhandeln« (über die Gehaltshöhe) und (pejorativ) »feilschen« wiedergeben. Die ökonomischen Modelle, die ja für Tausch und Handel privater Güter entwickelt wurden, heißen nicht umsonst *Bargaining*-Modelle. Verhandeln heißt rein sprachlich also in einer potentiell konflikthafter Situation durch Reden eine Einigung erzielen: entweder über den Tausch von Gütern oder anderen subjektiven Werten oder über andere konflikthafte Gegenstände wie bei einer Gerichtsverhandlung oder in den »Verhandlungen des Deutschen Bundestags«.

In dieser allgemeinen Bedeutung ist Verhandeln nur schwer von Argumentieren zu unterscheiden, das doch auch auf Herstellung von Übereinstimmung durch Reden zielt. Beides setzt auf Konsens, d.h. die Übereinstimmung wird nicht durch Mehrheitsabstimmung festgestellt, sondern durch Zustimmung aller Beteiligten. Bei beidem ist Kompromiss möglich: beim Verhandeln wird im allgemeinen eine Einigung durch gegenseitige Anpassung der Ansprüche erzielt; aber auch beim Argumentieren ist es möglich, dass im Ergebnis »die Wahrheit in der Mitte« liegt, dass also partiell gegenseitige Überzeugungen stattfinden. Lässt man die allgemeine Bedeutung des Verhandelns als Einigung durch Reden beiseite und beschränkt sich nur auf Verhandlungen im ökonomischen Sinn, dann beschreibt das idealtypische Verhandeln die gegenseitige Anpassung der Forderungen und Wünsche entweder im Wege des Nachgebens durch Verzicht auf das eigene Idealziel oder das voraussetzungslose bzw. durch relative Machtverhältnisse beförderte Anerkennen der Forderungen des anderen. Das idealtypische Argumentieren dagegen versucht, den anderen durch Überzeugen zum Verzicht auf seine Anschauung oder Position zu bringen. Es appelliert an Einsicht, nicht an Bereitschaft. Zweifellos sind Argumentieren und Verhandeln unterschiedliche Kommunikationsmodi. Der eigentliche Unterschied liegt nicht in den Handlungsmotiven, sondern in der Art des Konfliktgegenstands. Dieser entscheidet, welcher Kommunikationsmodus gewählt werden muss, kann oder darf.

4.2. Die Funktion von Argumentieren und Verhandeln bei der Konfliktregelung

Dass Argumentieren und Verhandeln unterschiedliche Kommunikationsformen, genauer unterschiedliche Formen verbaler Konfliktlösung sind, heißt nicht, dass sie sich oppositionell zueinander verhalten. Sie sind hinsichtlich ihrer Funktion keine Alternativen, keine Substitute. Verhandeln verweist auf eine modale Logik (des Wollens),

Argumentieren auf eine epistemische (des Glaubens, Wissens, Folgerns). Argumentieren kann man für »Positionen« oder Sätze aller Art, z.B. wahrheitsfunktionale, deontische, epistemische und volitive Sätze.³⁴ Deshalb enthält empirisches Verhandeln im allgemeinen viel Argumentieren.

Forderungen oder Ablehnungen müssen in den meisten Fällen begründet werden. Es macht wenig Sinn, diese Begründungen bei der Analyse einer konkreten Situation vom Verhandeln zu trennen. Der volitive Zielsatz und das unterstützende Argument gehören zusammen. In der Empirie wird sich kaum jemals das reine Verhandeln finden lassen, wie es durch das ökonomische Modell abgebildet wird. Es mag Grenzfälle geben, wo das reine gegensätzliche Wollen als legitim akzeptiert wird und wo lediglich eine »rationale« Aufteilung gesucht wird. Diese Fälle dürften noch am ehesten bei ökonomischen Transaktionen verwirklicht sein. In aller Regel werden sich aber auch dort Begründungen finden, die sich auf Fakten, Werte oder Normen beziehen.³⁵

Volitive Positionen sind nicht immer begründungspflichtig. Manchmal wird das reine Wollen als legitim akzeptiert, etwa wenn jemand sagt: »Ich will ein Eis«. Sie sind aber spätestens dann begründungspflichtig, wenn sie das Wollen eines anderen begrenzen oder beeinträchtigen: »Ich will das Eis billiger«. Dann müssen sie sich an den Ansprüchen und Rechten anderer, an Freiheiten, Normen, Verteilungsregeln etc. messen lassen. Volitive Positionen sind auch nicht immer begründungsfähig. Sie sind zwar häufig auf andere volitive Positionen rückführbar (Fietkau 1996). Begründungen dieser Art werden aber irgendwann tautologisch: »Ich will ein Eis.« »Warum?« »Weil ich Lust darauf habe.« In der Regel wird die Rückführung des Wollens auf ein anderes subjektives Wollen nicht genügen (anders Elster 1992: 18). Man muss auch mit Fakten und Werten begründen, um aus dem einfachen Wollen ein als legitim anerkanntes Wollen zu machen. Das Wollen wird dann als legitim anerkannt, wenn Einigkeit über die Gültigkeit des Werts und der Wahrheit der empirischen Behauptung besteht.

Beim Argumentieren wird gezeigt, dass empirische Behauptungen wahr, dass Normen gültig sind usw. Argumentieren unterliegt gewissen normativen Anforderungen: es muss logisch korrekt gefolgert werden; die Wahrheit empirischer Behauptungen zu zeigen, erfordert das Einhalten bestimmter methodischer Regeln. Nicht jeder Typ von »Position« kann mit jedem Typ von Aussage begründet werden. So kann eine normative Aussage nicht hinreichend mit Tatsachenbehauptungen gestützt werden. In der Praxis werden meist ganze Argumentationsketten vorliegen, die aus Sätzen verschiedenen Typs zur Begründung zusammengesetzt sind. Gerade wenn wahrheitsfunktionale Sätze bewiesen werden müssen und es handelt sich nicht um trivia-

34 Ein Überblick über diese Logiken findet sich beispielsweise in Stegmüller (1987: 147f).

35 So wurden in einer Serie von Verhandlungsexperimenten, die mit einer Seminargruppe durchgeführt wurden, von den Teilnehmern alle Ansprüche stets »begründet«. Selbst in so einfach strukturierten und kontextlos angebotenen Aufteilungs-Situationen, wie sie den ökonomischen Modellen zugrunde liegen, wurde in der Regel auf Werte und Bedürftigkeit verwiesen, und so gut wie nie auf Abwanderungsoptionen und Machtpotentiale. Die Teilnehmer waren überwiegend Studenten der Politikwissenschaft im ersten Semester, sie waren also weder durch den Rational-Choice-Ansatz noch durch Habermas verbildet. Dies ist natürlich nur eine Anekdote, kein Beweis.

le Beobachtungstatsachen, sondern z.B. um die Frage, welche Risiken der internationale Handel mit derivativen Finanzinstrumenten birgt, können die Argumentationsketten sehr lang werden.

Argumentieren ist aber in jedem Fall Mittel zum Ziel, wobei das Ziel darin besteht, die Adressaten zu überzeugen: von der Richtigkeit einer Tatsachenbehauptung, der Gültigkeit einer Norm, der Korrektheit der Normanwendung, der Gerechtigkeit eines Anspruchs, usw. Es setzt mindestens einen Sprecher voraus und einen Adressaten oder ein Publikum, der/das dazu gebracht werden soll, die fragliche Position »einzusehen«. Adressaten oder Publikum sind zugleich Richter über die Qualität der vorgebrachten Argumente. Die Adressaten müssen nicht notwendigerweise den Sprecher ebenfalls von etwas anderem (oder dem Gegenteil) überzeugen wollen. Argumentation kann unidirektional verlaufen, aber auch reziprok.³⁶ In einer Verhandlung dagegen will der Sprecher den (die) Adressaten dazu bringen, nachzugeben, eine Konzession zu machen, einem Kompromiss zuzustimmen. Der Adressat will dasselbe aber beim ersten Sprecher ebenfalls erreichen. Verhandeln setzt notwendig mindestens zwei Konfliktpartner sowie partielle Reziprozität des Wollens voraus. Eine Einigung wird nur zwischen den Konfliktpartnern erreicht, ein Publikum spielt hier keine Rolle (bzw. nur insoweit, wie in der Verhandlung argumentiert wird).

Argumentieren ist also nicht zweckfrei. Man versucht, Positionen zu begründen. Dem liegen Divergenzen, Dissense oder Konflikte über Tatsachen, Werte, Normen oder Interessen zugrunde. Hier sollen idealtypisch drei Typen von Konflikten nach ihrem Gegenstand unterschieden werden. Damit ist keine erschöpfende Klassifikation der Konfliktgegenstände beabsichtigt.³⁷ Es werden lediglich die im Diskussionszusammenhang implizit immer angesprochenen Konfliktformen näher betrachtet.³⁸

(1) Konflikte über Tatsachen beruhen auf divergierenden Überzeugungen über die Welt. Der Dissens bezieht sich auf intersubjektiv wahrnehmbare oder feststellbare Größen.³⁹ Ein solcher Dissens ist lösbar unter Rekurs auf empirische Informationen und auf die Logik. Die Bearbeitung eines reinen Konflikts über Tatsachen kann (und sollte nach allgemeiner normativer Überzeugung) durch reines Argumentieren geschehen. Das

36 Die Diskursethik beispielsweise verlangt eine dialogische Situation.

37 Die Konfliktgegenstände werden je nach theoretischem Interesse andere sein. So unterscheiden z.B. Rittberger/Zürn (1990: 31f; 1991: 405f) Wertekonflikte, Mittelkonflikte und Interessenkonflikte über relativ sowie solche über absolut bewertete Güter. Mittelkonflikte sind in den hier interessierenden empirischen Situationen sicherlich ebenfalls anzutreffen. In ihrem Status hinsichtlich Argumentieren und Verhandeln ähneln sie den Wertkonflikten. Ein Dissens ist im Prinzip durch Argumentieren lösbar. Mittelkonflikte sind aber generell weniger kontrovers als Wertkonflikte.

38 Die folgende Unterscheidung von Konfliktformen geht zurück auf den sehr lesenswerten Aufsatz von Aubert (1963), der allerdings nur Interessen- und Wertkonflikte unterscheidet, wobei letzteres Dissense über Werte und Tatsachen umfaßt. Es scheint mir jedoch sinnvoll, hier zu differenzieren, da es sich um einen kategorialen Unterschied handelt und auch die Wege der Konfliktauflösung nicht die gleichen sein können.

39 Das gilt zumindest solange man keine radikal-konstruktivistische Position bezieht, sondern davon ausgeht, dass es einen großen Überschneidungsbereich des intersubjektiv Wahrnehmbaren gibt, der mit einer objektiv gegebenen (wenn auch nicht objektiv und vor allem nicht vollständig erkannten) Realität korrespondiert.

Modell dafür ist die Wissenschaft. Welches die jeweils richtige Position ist, ist unabhängig von der Zustimmung der Konfliktbeteiligten. Man würde also nicht darüber verhandeln und auch nicht darüber abstimmen, welches die richtige Überzeugung ist.

In unserem Beispiel der Klimapolitik auf P besteht ein Tatsachenkonflikt zwischen den Wissenschaftlern über die Frage, wann die erwarteten Schäden durch die Klimaveränderungen eintreten werden und welches Ausmaß sie haben werden. Es besteht kein Konflikt darüber, dass sie zunächst nur im Staat S negative Auswirkungen haben werden. Zwischen den Wissenschaftlern besteht ebenfalls kein Dissens darüber, dass bestimmte und welche Emissionen die Klimaveränderungen bewirken werden.⁴⁰ Die gesellschaftliche Gruppe E hingegen ist von der Klimawirksamkeit dieser Emissionen nicht überzeugt. Diese Konflikte können durch reines wissenschaftliches Argumentieren gelöst werden, falls die nötigen Informationen zu Verfügung stehen.

(2) Konflikte über Werte und Normen beruhen auf einem Dissens über die Gültigkeit bzw. die aktuelle Anwendbarkeit von Sollenssätzen. Solche Konflikte lassen sich lösen unter Rekurs auf empirische Informationen, Logik und geltende Werte oder Normen. Ein Modell dafür wäre der praktische Diskurs bei Habermas. Geht es um die Anwendbarkeit einer Norm, so muss festgestellt werden, ob bestimmte Tatsachen vorliegen und ob sie in den Anwendungsbereich einer Norm fallen. Konflikte über die Gültigkeit einer Norm oder eines Wertes lassen sich argumentativ rückführen auf allgemein konsenterte Werte bzw. auf höherrangige Werte. Lassen sich bei dieser Rückführung Widersprüche in der Argumentation feststellen, kann der Konflikt aufgelöst werden. Bleibt aber ein Wertdissens bei den Grundwerten bestehen, ist der Konflikt durch Argumentieren allein nicht lösbar. Werte sind aber auch nicht individuell zwischen den Konfliktparteien verhandelbar. Werte erhalten ihre Gültigkeit durch Konsens einer Gesellschaft oder Kultur, sie hängen von der allgemeinen Zustimmung ab und unterliegen der Veränderung. Besteht ein Konflikt über ihre Geltung, muss davon ausgegangen werden, dass die betreffenden Werte sich im Wandel befinden, dass sich also möglicherweise die »stille Mehrheit«, die den Konsens ausmacht, auflöst oder verschiebt. Positivierte Normen erhalten ihre Geltung zumindest in demokratischen Gesellschaften durch Abstimmung.

Im Beispiel besteht ein Wertdissens zwischen den gesellschaftlichen Gruppen U und E. Für U haben die Lebenschancen zukünftiger Generationen und alles zukünftige Leben auf dem Planeten Priorität. Um diesen Wert zu sichern, sollen heutige Generationen Einschränkungen in Kauf nehmen, die sich aus einer drastischen Senkung der Emissionen aus produktiven und konsumtiven Tätigkeiten der Bewohner ergeben. Die Angehörigen von E wollen dagegen vor allem die Entwicklungschancen jetziger Generationen nicht einschränken. Besteht ein solcher Dissens und geht es um wahrhaftige Überzeugungen und nicht um verschleierte Interessen,⁴¹ so ist er kaum

40 Das Beispiel vereinfacht hier natürlich, auf der Erde gibt es hierzu durchaus abweichende wissenschaftliche Auffassungen, wenn auch inzwischen die meisten Klimaforscher diese Position vertreten.

41 Die Position von E kann sicher auch als Interessenposition interpretiert werden. Der Einfachheit halber soll sie hier aber dem Wertkonflikt zugeordnet werden.

auflösbar. Allerdings erhebt sich die Frage, ob die Wertposition von Gruppe E legitim sein kann. Darüber kann argumentiert werden.

(3) Interessenkonflikte beruhen auf konkurrierenden Wünschen und Ansprüchen. Zugrunde liegt die Knappheit bestimmter Güter und die unterschiedliche subjektive Bewertung der möglichen Aufteilungen oder Lösungsalternativen. Manchmal sind Kompromisse möglich, manchmal nicht. Gelöst werden solche Konflikte partiell ebenfalls unter Rekurs auf Fakten, Logik und Werte bzw. Normen. Dazu muss aber der Ausgleich der subjektiven Ansprüche kommen. Der reine Interessenkonflikt (bereinigt von allen faktiven und normativen Überzeugungen) kann durch reines Verhandeln gelöst werden. Interessenkonflikte werden in der Regel durch Zustimmung der Betroffenen entschieden. Bei einem Verhandlungsverfahren müssen alle Beteiligten zustimmen. Es gibt aber auch andere Lösungsverfahren für Interessenkonflikte: die Mehrheitsabstimmung oder die Entscheidung durch Dritte, die sich dann aber zwangsläufig auf normative Maßstäbe beziehen muss und nicht auf Präferenzen. In beiden Fällen wird auf die Akzeptanz der Lösung durch alle Beteiligten verzichtet; sie müssen nur dem Verfahren zustimmen. Wird die Entscheidung Dritten übergeben, wird der Interessenkonflikt in einen Wert- oder Normkonflikt transformiert oder umdefiniert: Man kann einen Nachbarschaftsstreit über die Höhe der Hecke oder ähnliches per Verhandeln lösen, man kann aber auch zum Richter gehen, der sich dann auf geltende Normen bezieht.

Auf dem Planeten P besteht ein Interessenkonflikt zwischen dem Staat N und dem Staat S. S hat aufgrund der erwartbaren Schäden ein Interesse an einer möglichst weitgehenden Absenkung der klimarelevanten Emissionen in N, wobei die Emissionsabsenkung dort S nichts kostet, aber viel nutzt. N dagegen hätte zunächst hohe Kosten durch eine Emissionsabsenkung, während der Nutzen dort erst viel später anfällt. Dieser Konflikt kann nur durch Verhandeln gelöst werden. Die Parteien müssen nach einem Kompromiss suchen, der auf Bereitschaft beruht.

Aus diesen Überlegungen ergeben sich folgende analytische Zusammenhänge zwischen den Konflikttypen und den Kommunikationsmodi:

- Wann immer ein Konflikt ein reiner Tatsachenkonflikt ist, sollte bei einem verbalen Lösungsversuch nur Argumentieren auftreten.
- Wann immer ein Konflikt über die Anwendung oder die Geltung einer Norm oder eines Werts vorliegt, sollte ebenfalls nur Argumentieren auftreten.
- Wann immer ein Interessenkonflikt vorliegt, ist in der Regel sowohl mit Argumentieren als auch mit Verhandeln zu rechnen. Nur im Grenzfall nicht legitimationsbedürftiger Ansprüche könnte reines Verhandeln genügen. Reines Argumentieren ist nur bei Interessenkonflikten zu erwarten, für die es standardisierte normative Lösungen gibt, die also auch als Normanwendungskonflikt behandelt werden können.

Diese Zusammenhänge sind analytisch, sie haben nicht den Status empirischer Hypothesen. Sie setzen voraus, dass die Konflikttypen in reiner Form auftreten, dass die Art des Konflikts unabhängig von den Teilnehmern objektiv festgestellt werden kann, und dass die Akteure den normativen Anforderungen (»Wahrheit ist nicht verhandelbar«) gerecht werden.

4.3. Konfliktregelung durch Kommunikation in der Empirie

Die meisten realen Konflikte dürften eine Mischung aus allen drei idealtypischen Konfliktformen sein. Das gilt besonders für politikwissenschaftlich relevante innergesellschaftliche oder zwischenstaatliche Konflikte. Das Gewicht der jeweiligen Konflikttypen wird im Einzelfall verschieden sein. Beim Versuch der verbalen Konfliktlösung wird deshalb so gut wie immer argumentiert werden. Verhandelt im Sinne des Ausgleichs subjektiver Ansprüche wird aber nur bei Interessenkonflikten, die auch als solche definiert werden. Auch beim Klimabeispiel handelt es sich um eine Mischung aus Tatsachen-, Wert- und Interessenkonflikt, wobei der Wertkonflikt hier wohl von geringerem Gewicht ist als der Tatsachen- und der Interessenkonflikt. Zwar könnten im Prinzip der Tatsachenkonflikt in der wissenschaftlichen und der Wert- und Interessenkonflikt in der politischen Arena ausgetragen werden. Doch sind die Konflikte nicht unabhängig voneinander. Die politische Konfliktlösung muß auch auf die Tatsacheebene zurückgreifen.

Die reale Bearbeitung von Interessen-, Wert- und Tatsachenkonflikten muss außerdem keineswegs in den normativ wünschenswerten oder angemessenen Formen erfolgen: Alle Konflikte können zum Beispiel auch durch Gewaltmittel entschieden werden. Bei Wertkonflikten wird faktisch auch verhandelt, auch wenn sie nach allgemeiner Überzeugung nicht verhandelbar, sondern nur argumentierbar sein sollten. Wie schon erwähnt, können sowohl Sprechakte, die dem Verhandeln zugehören, als auch solche, die dem Argumentieren zugehören, in rhetorischer oder opportunistischer Absicht geäußert werden. Ob sie es sollten, ist eine andere Frage. Bei Interessenkonflikten erscheint uns das legitimer als beim Wertdissens. Im reinen Tatsachenkonflikt wäre strategisches oder opportunistisches Handeln überflüssig, da definitionsgemäß kein Interesse besteht. Im realen Konflikt allerdings stehen Tatsachenbehauptungen häufig im Dienste von Interessen. Auch Wertkonflikte sind oft von Interessen überlagert, von daher ist auch hier mit strategischem Argumentieren zu rechnen. So könnte im Klimabeispiel die Gruppe E ihr Interesse, keine Einschränkung durch Emissionssenkung hinnehmen zu müssen, durch die Betonung der Entwicklungschancen jetziger Generationen verschleiern oder sich hinter der Behauptung verstecken, der Zusammenhang zwischen Emissionen und Klimaveränderung sei nicht erhärtet.

Funktionale Alternativen sind Verhandeln und Argumentieren nur dann, wenn ein empirischer Interessenkonflikt von den Beteiligten sowohl als reiner Interessenkonflikt, als auch als Wert- oder Normkonflikt interpretiert werden kann bzw. interpretiert wird. Dann kann er entweder durch Verhandeln oder durch Argumentieren gelöst werden. Die Kontrahenten einigen sich miteinander auf eine für alle akzeptable Lösung oder sie berufen sich auf Normen und wenden sich beispielsweise an ein Gericht. Aber selbst dann wird in der Praxis oft eine Mischung aus Verhandeln und Argumentieren vorliegen: Viele Rechtsstreitigkeiten werden auf dem Vergleichsweg gelöst; auch bei Transaktionen im Wirtschaftsleben spielen Argumentieren und Normen eine Rolle.

Generell sind es die Konfliktparteien selbst, die den Konflikt als Tatsachen-, Wert- oder Interessenkonflikt definieren.⁴² Dies geschieht zwangsläufig: Es kann implizit (und dann übereinstimmend) geschehen, die Frage des Konflikttyps kann jedoch auch explizit thematisiert werden. Sie muss thematisiert werden, wenn es darüber unterschiedliche Auffassungen gibt. Der Konflikttyp kann auch im Verlauf eines Konfliktlösungsprozesses re-definiert werden, zum Beispiel von einem Tatsachen- in einen Wertkonflikt, wenn etwa festgestellt wird, dass hinter dem vermeintlichen Tatsachendissens unterschiedliche Wertauffassungen stecken, oder wenn eine Partei mit der Lösung des Tatsachenkonflikts nicht zufrieden ist und den Gegenstand nun auf eine andere Ebene heben möchte. Letzteres deutet schon an, dass dem »framing« des Konflikttyps auch strategische Elemente innewohnen können. Die Tatsache, dass ein »framing« des Konflikts durch die Parteien stattfindet, bedeutet jedoch nicht, dass ein sozialwissenschaftlicher Beobachter diese Definition übernehmen müsste. Es gibt durchaus objektive Merkmale von Konflikten, die die Einstufung unabhängig von den Teilnehmern erlauben.

Tatsachen-, Interessen- und Wertkonflikte sind darüber hinaus nicht immer unabhängig voneinander. Das bedeutet, dass im konkreten Fall die Lösung eines Konfliktanteils einen anderen Konfliktanteil mit lösen kann. Bestimmte Interessen zum Beispiel setzen bestimmte Zustände der Welt voraus, damit sie überhaupt relevant sind. Über diese Zustände der Welt kann ein Dissens bestehen. Je nach Beantwortung der zugehörigen Wahrheitsfragen aktualisiert sich dann ein Interessenkonflikt oder nicht. Falls sich in der Klimafrage etwa auf der Tatsachenebene herausstellte, dass die erwarteten Schäden gleichzeitig und in gleichem Ausmaß in N und S entstehen werden, löst sich der Interessenkonflikt zwischen den Staaten auf. Dies ist eine Faktenfrage, das Problem besteht in der Unsicherheit über die Wirkungen der Klimaänderung. Bleibt der Konflikt trotzdem bestehen, ist davon auszugehen, dass weitere Interessen oder Werte im Spiel sind – in diesem Fall wären das die unterschiedlichen Werte (oder Interessen) von U und E. Falls sich zusätzlich herausstellte, dass der Zusammenhang zwischen Emissionen und Klimaveränderungen nicht besteht, löste sich auch dieser Konflikt auf.

Da nun erstens damit gerechnet werden muss, dass die meisten realen Konflikte eine Mischung aus Tatsachen-, Wert- und Interessenkonflikten sind, da man sich zweitens die Lösung von realen Interessenkonflikten weder ohne Argumente noch ohne Verhandeln vorstellen kann, da drittens immer auch mit rhetorischem Argumentieren (statt Verhandeln) gerechnet werden muss und da viertens der Konflikttyp von den Parteien definiert und re-definiert werden kann, ist die empirische Überprüfung der oben formulierten analytischen Zusammenhänge an realen Konflikten mit einigen Schwierigkeiten konfrontiert. Aufgrund der angeführten Faktoren werden empirisch im Gesamtprozess der kommunikativen Lösung von Konflikten so gut wie immer Anteile verschiedener Konfliktformen festzustellen sein und es werden so gut wie immer Verhandeln und Argumentieren auftauchen.

42 Das zeigt beispielsweise auch die Analyse des Ost-West-Konflikts von Rittberger/Zürn (1991: 407).

Bei einem realen verbalen Konfliktlösungsversuch wird sich deshalb kaum je die gesamte Kommunikationssituation als entweder zum Modus des *arguing* oder des *bargaining* gehörig einordnen lassen. Zwar lässt sich feststellen, welchen Anteil jeweils reine Verhandlungssätze und reine Argumente haben. Aus der Tatsache, dass in einem Konfliktlösungsprozess 90% aller Sätze Argumente waren und nur 5% Verhandlungssätze lässt sich aber nicht schließen, dass es sich um einen Argumentationsprozess gehandelt habe. Es kann sich nämlich an lange Argumentationsketten eine kurze Verhandlungssequenz anschließen, durch die klar wird, dass es um einen Interessenkonflikt ging, der schließlich durch Kompromiss gelöst wurde, auch wenn zuvor beide Parteien ihre Verhandlungspositionen ausführlich durch Argumente gestützt haben. Bei der Analyse muß also zwischen komplexen Kommunikationssituationen wie etwa internationalen Verhandlungen, innerstaatlichen Kollektivverhandlungen, oder öffentlichen Debatten, und einzelnen Äußerungen unterschieden werden. Nur letztere sind eindeutig dem Modus des Argumentierens oder Verhandeln zuzuordnen.

Diese Unterscheidung ist bisher in der Debatte zum Argumentieren und Verhandeln nicht explizit gemacht worden. Empirische Versuche der Zuordnung zu den Kommunikationsmodi wurden jedoch meist für komplexe Kommunikationssituationen vorgenommen. So ordnen etwa die Forschungsgruppe Menschenrechte (1998) und Risse et al. (1999: 12f) nationale Menschenrechtsdebatten in verschiedenen Ländern und Phasen dem »strategic bargaining« oder dem »argumentative discourse« zu. Solche jahrelangen politischen Prozesse setzen sich aus einer Vielzahl von Einzelhandlungen einer Vielzahl von Akteuren zusammen. Um festzustellen, welcher Handlungstyp oder Kommunikationsmodus in welcher Phase des Prozesses dominiert, müsste man idealerweise alle einzelnen Handlungen einem Modus zuordnen können und dann ihr Verhältnis feststellen. Nun wird man hier Abstriche machen müssen und können, denn zum einen sind nicht alle relevanten Handlungen beobachtbar, zum anderen sind auch nicht alle gleich wichtig für den Verlauf des Prozesses. Allerdings muss man die Dominanz eines Modus irgendwie messen und dazu Einzelhandlungen einstufen. Dies zu quantifizieren und einzustufen, erfordert eine Detailanalyse, die nicht zu leisten ist, wenn man derart komplexe Prozesse erklären will, die außerdem nicht nur durch sprachliches Handeln gekennzeichnet sind. Aber auch kürzere, abgrenzbare und rein sprachliche Prozesse wie Konsensgespräche, Mediationsverfahren und Diskurse lassen sich nicht eindeutig dem einen oder anderen Modus zuordnen, wie einige Untersuchungen bereits in den Titeln zeigen: »Verhandelte Diskurse?« (Saretzki 1996b), »Reflexive Verhandlungssysteme« (Barthe/Brand 1996) oder »Argumentatives Verhandeln« (Lauer-Kirschbaum 1996). Es muß also auf die kleinere Untersuchungseinheit des einzelnen kommunikativen Akts zurückgegriffen werden, um Verhandeln und Argumentieren adäquat zu erfassen (Holzinger 1994).

Die Analyse kommunikativer Konfliktregelungsprozesse verlangt deshalb in zweierlei Hinsicht »Desaggregation« (Rittberger/Zürn 1991: 413): Erstens muß der Konflikt analytisch in seine Bestandteile hinsichtlich der drei Konflikttypen zerlegt werden und zweitens kann die Einstufung der Kommunikationsmodi nur anhand der einzelnen kommunikativen Akte erfolgen. Auch wenn also die einfache Lösung der Zuordnung von »Argumentieren« oder »Verhandeln« zu komplexen Kommunika-

tionsituationen nicht möglich ist, lassen sich durch die Analyse der Kommunikationsmodi doch eine Reihe von Fragen beantworten und Folgerungen ziehen.

- Erstens lässt sich sagen, dass immer dann, wenn Verhandlungssequenzen auftauchen, offensichtlich Interessen eine Rolle spielen und es nicht nur um die Wahrheit von Tatsachenbehauptungen oder die Geltung von Werten geht.
- Zweitens kann man die Kommunikationssituation daraufhin analysieren, welche Konfliktbestandteile sie enthält, um dann zu untersuchen, mit welchen Modi diese Konflikte oder Dissense jeweils bearbeitet werden.
- Drittens können mit Hilfe einer semantisch-pragmatischen Analyse genauere Zusammenhänge zwischen Konfliktgegenständen und Kommunikationsmodi empirisch erfasst werden: Wann wird welcher Modus des Sprechens eingesetzt? Gibt es für bestimmte Konflikte typische Sequenzen? Folgen Argumentieren und Verhandeln einer Reihenfolge (vgl. Benz 1994, Holzinger 2001)? Stützen vorhandene Argumente Forderungen, Tatsachen oder Werte? Welchen Charakter haben die stützenden Argumente? Sind sie Tatsachen, Normen oder Werte?
- Viertens lässt sich das »framing« als ein Element der Konfliktlösung analysieren und wirft interessante empirische Fragen auf. Würde ein sozialwissenschaftlicher Beobachter den Konflikt ebenso definieren wie die Akteure? Warum wählen die Akteure einen bestimmten »frame«? Wurde der »frame« im Prozessverlauf gewechselt? Wenn gleichartige Konflikttypen von den Parteien unterschiedlich definiert werden, unterscheiden sich dann auch die Kommunikationsmodi?⁴³
- Fünftens lassen sich durch eine semantisch-pragmatische Analyse auch die Ergebnisse eines kommunikativen Konfliktlösungsprozesses untersuchen. Konnte eine Einigung erzielt werden oder nicht? Wer konnte seine Ansprüche in welchem Umfang durchsetzen? Ist es gelungen, andere Akteure zu überzeugen? Unter welchen Bedingungen gelingt das? Mittels einer sprachlichen Analyse können Hypothesen überprüft werden, wie sie etwa für das Verhandeln durch die ökonomischen Modelle (Nash 1950; Rubinstein 1982) und für das Überzeugen oder »soziale Lernen« durch die »scope conditions« von Checkel (1999: 549f) formuliert werden.

All dies setzt voraus, dass Verhandeln und Argumentieren als sprachliche Vorgänge empirisch eindeutig zu erfassen und einzustufen sind. Die Einstufung der Kommunikationsmodi anhand einzelner Äußerungen ist erheblich leichter möglich als die Zuordnung von Handlungen zu Handlungsmodi. Die Sprachwissenschaft bietet hierfür in Form der von John Austin (1972) und John Searle (1983) entwickelten Sprechaktanalyse ein methodisches Instrumentarium. Ob es sich bei einer Äußerung um eine Forderung, ein Angebot, ein Versprechen oder eine Ablehnung handelt, ist ebenso mit sprachlichen Mitteln festzumachen, wie eine Begründung, eine Erklärung, eine Behauptung oder ein Widerspruch. Die erste Gruppe von Sprechaktbeispielen gehört zum Kommunikationsmodus Verhandeln, die zweite zum Modus Argumentieren.⁴⁴ Mittels einer solchen pragmatischen Analyse lässt sich ermitteln,

43 Diese Hinweise verdanke ich einem Gutachter oder einer Gutachterin.

44 Beide Modi umfassen weitere Sprechakte, außerdem gibt es selbstverständlich auch noch andere Kommunikationsmodi, etwa das Informieren. Wie schon in der Einleitung erwähnt, sind Kommunikationsmodi weder logisch noch empirisch dichotom.

wann verhandelt und wann argumentiert wird. Die pragmatische Einstufung der Äußerungen setzt die semantische Analyse voraus. Da auf diese Weise erfasst werden kann, wann, worüber, von wem verhandelt oder argumentiert wurde, lassen sich die meisten der oben formulierten Fragen beantworten.

Dies soll anhand des Klimabeispiels demonstriert werden. Die folgende Tabelle 3 enthält eine Reihe von Äußerungen, die im Rahmen der Klimaverhandlungen auf Planet P gefallen sein könnten. Beteiligt sind Vertreter der Wissenschaft (W1-W3), der beiden Staaten N und S und der gesellschaftlichen Gruppen U und E. Die Äußerungen werden in der Übersicht bestimmten Sprechakten zugeordnet, die entweder zum Feld des Argumentierens oder des Verhandlens (A, V) gehören. Außerdem wird angegeben, ob mit Fakten, Normen oder Werten begründet wird und ob sich die Äußerungen auf den Interessen-, den Wert- oder den Tatsachenkonflikt beziehen. Es ist allerdings anzumerken, dass nicht nur das Beispiel als solches, sondern auch das Verfahren der semantisch-pragmatischen Analyse hier vereinfacht dargestellt wird.⁴⁵ Die Kommunikation ist im Verlauf und in der Formulierung stark stilisiert, in der Substanz aber nicht unrealistisch.

Der Tabelle ist zu entnehmen, dass sowohl Verhandlungssprechakte (fordern, zugestehen, versprechen, ablehnen) als auch argumentative Sprechakte (behaupten, fragen, begründen, widersprechen) vorkommen, wobei die argumentativen Sprechakte überwiegen. Die Tatsache, dass Verhandlungselemente vorkommen, erlaubt den Schluss, dass es um Interessen und nicht nur um Tatsachen gegangen ist. Das ergibt sich auch aus den Bezügen auf die verschiedenen Konflikttypen, die sich aus den Äußerungen und dem pragmatischen Wissen über den Konflikt auf Planet P zuordnen lassen. Dort wo es um den Tatsachenkonflikt geht, tauchen tatsächlich nur Argumente auf, während beim Interessen- und beim Wertkonflikt Argumente und Verhandlungssprechakte vorkommen. Forderungen, Ablehnungen und Zugeständnisse werden ebenso wie Behauptungen und Widersprüche regelmäßig begründet bzw. die Begründung wird abgefragt. Die Begründung bezieht sich dabei auf Tatsachen,⁴⁶ Werte, Theorien oder Motive. Obwohl sich eine Bewegung hin auf einen Kompromiss erkennen lässt, gibt es keine erkennbare Reihenfolge von Argumenten und Verhandlungssätzen. Manchmal erfolgt die Begründung vor der Forderung oder Behauptung, manchmal danach. Bei der letzten Äußerung (25) erfolgt die Ablehnung der Forderung von S aus der ersten Äußerung (1) durch N simultan mit ihrer Begründung. Dies zeigt, wie eng Verhandeln und Argumentieren verzahnt sind.

45 Eine ausführliche Demonstration der Methode mit Realdaten findet sich in Holzinger (2001).

46 Der Begriff »Tatsachen« umfasst hier der Einfachheit halber auch Prognosen oder vermutete Tatsachen.

Tabelle 3: Demonstrationsbeispiel Klimaverhandlungen

Nr.	Sprecher	Äußerung	Sprechakt	Modus	Begründung mit	Bezug auf Konflikttyp
1	S	Wir fordern, dass die klimarelevanten Emissionen in N bis zum Zeitpunkt t, um x % reduziert werden.	Fordern	V	keine	
2	N	Wie begründen Sie das?	Fragen	A		
3	S	Wenn Sie Ihre Emissionen nicht reduzieren, werden bei uns in t ₁ massive Schäden durch Überschwemmungen und andere Extremereignisse entstehen. Ein großer Anteil der Bevölkerung ist bedroht	Folgern	A	Tatsachen	Interessenkonflikt
4		Es ist bisher nicht geklärt, welches Ausmaß die Folgen der Klimaveränderungen in S haben werden.	Behaupten			
5	W1	Es gibt zu viele intervenierende Variablen ...	Widersprechen	A	Tatsachen	Tatsachenkonflikt
6		Nach unseren Berechnungen werden in t ₁ die Emissionen in S aufgrund des Bevölkerungswachstums höher sein, als sie es jetzt in N sind	Erklären		Theorie	
7	W2	Bisher sind keine Belege dafür erbracht, dass die sogenannten klimarelevanten Emissionen überhaupt die behaupteten Änderungen des Klimas hervorbringen.	Behaupten	A	Tatsachen	Tatsachenkonflikt
8	E	Da müssen wir widersprechen. Die Effekte der klimarelevanten Gase in der Atmosphäre sind eindeutig nachgewiesen. Dasselbe gilt für die Erwärmung des Planeten ...	Behaupten	A	Tatsachen	Tatsachenkonflikt
9	W3	Alle seriösen Wissenschaftler sind sich einig über diese Zusammenhänge.	Widersprechen	A	Tatsachen	Tatsachenkonflikt
10	U	Wir müssen die Lebenschancen unserer Kinder schützen und auch künftig Leben auf dem Planeten ermöglichen.	Behaupten	A	Tatsachen	
11		Deshalb müssen die Emissionen bis t ₁ um y % gesenkt werden.	Begründen	A	Werte	Wertkonflikt
12		Bevor Beschlüsse über die Emissionsenkung getroffen werden, müssen die Daten weiter analysiert werden.	Fordern	V		
13	E		Fordern	V		explizit Tatsachenkonflikt

			Begründen	A	Tatsachen	vermutlich Wertkonflikt
14		Die bisherigen Messreihen sind viel zu kurz ...		A		
15		Wir fordern die Durchführung eines 10-jährigen Forschungsprogramms durch PLANETORG	Fordern	V		
16	U	Eine weitere Erforschung ist unnötig.	Widersprechen	A		
17		Selbst wenn über die genauen Folgen der Klimaänderung noch Unsicherheit besteht, unsere Verantwortung gegenüber dem Planeten und unseren Kindern	Begründen	A	Wert	Wertkonflikt
18		erfordert es, die Klimagase sofort soweit als möglich zu reduzieren.	Fordern	V		
19	N	Auf der Basis der Forschungsergebnisse von W2 und W3	Begründen	V	Tatsachen, Theorien	Interessenkonflikt
20		sind wir bereit, die Emissionen bis 1, um z. % zu senken,	Zugestehen	V		
21		unter der Bedingung, dass der zu erwartende Anstieg der Emissionen in S so weit gebremst wird, dass der Ausstoß m nicht übersteigt.	Fordern			
22	S	Den Anstieg der Emissionen so stark zu bremsen würde unsere Entwicklungschancen erheblich beeinträchtigen ... Wir haben bisher zur Klimakatastrophe so gut wie keinen Beitrag geleistet.	Begründen	A	Tatsachen	Interessenkonflikt
23		Wir fordern daher eine finanzielle Unterstützung für diese Maßnahmen ...	Fordern	V		
24	N	Wir sind bereit, die Senkung der Emissionen in S durch finanzielle Mittel für die Umstellung auf moderne effiziente Technologien zu unterstützen.	Versprechen	V		Interessenkonflikt
25		Ein Absenken der Emissionen in N um x % wäre jedoch zu teuer ...	Ablehnen, begründen	V, A	Motiv (vollitiv)	Interessenkonflikt

Der »frame« des Wertkonflikts wird nur von U gewählt, die Wissenschaftler und E beziehen sich explizit nur auf den Tatsachenkonflikt. Die beiden Staaten sprechen außerdem den Interessenkonflikt offen an. Staat N zeigt offenbar Bereitschaft, auf einige, aber nicht alle Forderungen einzugehen. Die Bereitschaft zur Senkung um z (aber nicht x) könnte ein Ergebnis der Überzeugungsarbeit durch die Forscher sein. Unklar bleibt aber, woher die Bereitschaft zur finanziellen Unterstützung kommt. Die Vertreter von E haben sich offenbar durch die Argumente von W3 und U nicht überzeugen lassen. Bei E könnte rhetorisches Argumentieren vorliegen: E bezieht sich explizit nur auf die Tatsachendissense. Auf der Basis des pragmatischen Wissens über Es Wertposition kann aber vermutet werden, dass das wissenschaftliche Argument hier als Vorwand dient.

Ein grundsätzliches *caveat* ist hier allerdings angebracht: *Überzeugt sein* ist eine intrapsychische Kategorie, die nicht beobachtbar ist. Beobachtbar sind nur die Äußerungen, und die müssen nicht wahrhaftig sein. Ob jemand also nur »rhetorisch argumentiert«, ist nicht durch eine Sprachanalyse festzustellen. Feststellbar sind nur Inkonsistenzen innerhalb der Argumentation oder Inkonsistenzen von Aussagen mit Handlungen. Um ein »Andershandeln« festzustellen, muss also das Handeln außerhalb des kommunikativen Konfliktlösungsprozesses herangezogen werden. Weitere Faktoren heranzuziehen ist beispielsweise auch nötig für die Prüfung von Hypothesen über erfolgreiches Argumentieren, wie etwa Checkels »scope conditions«. Dabei stellt sich allerdings keine grundsätzliche Schwierigkeit, da die nötigen Informationen über die Akteure oder das Umfeld vermutlich sogar leichter zu beschaffen sind als die für eine Sprechaktanalyse nötige Dokumentation der Äußerungen. Hier liegt ein praktisches Problem dieser Methode: Man benötigt Transkripte und die werden bei internationalen Verhandlungen nicht immer zur Verfügung stehen.

5. Ergebnis

(1) Es hat sich gezeigt, dass die beiden theoretischen Konzepte Spieltheorie und Diskurstheorie nicht sinnvoll als Alternativen zur Analyse politikwissenschaftlich relevanter empirischer Kommunikation zu interpretieren sind. Sie sind in mehrfacher Hinsicht inkommensurabel. Erstens unterscheiden sie sich in Status und Ausmaß der Normativität: Die Spieltheorie ist primär ein analytisches Modell, sie macht in der üblichen empirischen Lesart nur Rationalitätsannahmen über die Individuen. Die Diskurstheorie ist primär ein normatives Modell; sie stellt auch moralische Anforderungen an die Individuen. Zweitens haben beide Theorien verschiedene Gegenstände im Auge: es geht um Tausch privater Güter bei den Verhandlungsmodellen, um gesellschaftliche Normbegründung bei der Diskurstheorie. Drittens sind die spieltheoretischen Verhandlungsmodelle explanativ angelegt. Sie machen Vorhersagen über kollektive Handlungsergebnisse. Diskurstheorie und Theorie des kommunikativen Handelns können dagegen allenfalls für deskriptive und rekonstruktive Fragestellungen eingesetzt werden. Viertens unterscheidet sich das methodische Instrumentarium: Während die Spieltheorie über einen ausgefeilten Apparat verfügt, stellt

Habermas kein Instrumentarium zur Analyse realer Verhandlungen oder Diskurse zur Verfügung. Die Spieltheorie wiederum verfügt über keine Instrumente zur Analyse von Werten und Normen. Die Dichotomisierung der beiden theoretischen Konzepte hat paradoxerweise diese fundamentalen Unterschiede zwischen beiden verwischt.

Sieht man von diesen Unterschieden ab, so sind die beiden Konzepte insoweit Alternativen, als sie denselben empirischen Konflikt zu Recht unterschiedlich interpretieren. Beide analysieren dann unterschiedliche Aspekte des Konflikts. Da die meisten empirischen Konflikte Elemente aller drei Konflikttypen enthalten, ist das häufig möglich. Internationale Verhandlungen dienen in der Regel der Beilegung von Interessenkonflikten zwischen Staaten. Soweit sie aber auf die Schaffung von Völkerrecht zielen, sind es auch Normbegründungsverfahren. Beide Aspekte sollten politikwissenschaftlich analysierbar sein und analysiert werden. Man untersucht dann allerdings nicht das Gleiche, es handelt sich um ergänzende Perspektiven. Nur dann, wenn Interessen gar keine Rolle spielen, wäre eine Analyse mit Verhandlungsmodellen falsch; nur wenn gar keine Tatsachen-, Norm- und Wertbezüge vorkommen, wenn es um den reinen Tausch subjektiver Werte mit den Ziel der Nutzenaufteilung und/oder der Wohlfahrtssteigerung für die Akteure geht, dann wäre eine Analyse von Begründungsprozessen nicht möglich.

(2) In der Debatte wurden außerdem eine ganze Reihe Dichotomien aufgebaut, die dann wiederum mit anderen Begriffspaaren äquivalent gesetzt wurden. So wurden auf der einen Seite *rational choice* bzw. Spieltheorie mit strategischem Handeln und Verhandeln gleichgesetzt; auf der anderen Seite die Diskurstheorie bzw. die Theorie des kommunikativen Handelns mit kommunikativem Handeln und Argumentieren. Die Gleichsetzung der Theorien mit den beiden Handlungstypen und mit den Kommunikationsmodi Argumentieren und Verhandeln hat dazu geführt, dass nicht nur eine normative Fiktion des Argumentierens einer analytischen Fiktion des Verhandeln ohne die nötige Differenzierung gegenübergestellt wurde, sondern dass beide Fiktionen auch noch eins zu eins der Empirie unterstellt wurden. So wurden schließlich Theorie und Gegenstandsebene konfundiert, was in der Konsequenz zu ungeRechtfertigten Wertungen der empirisch vorfindbaren Handlungstypen und Kommunikationsmodi führte.

Die beiden Dichotomien auf der Gegenstandsebene, die Handlungstypen und die Kommunikationsmodi, wurden stark auf der Definition der Handlungstypen durch Habermas aufgebaut. Dadurch wurde eine scheinbare Disjunktheit der Klassen vorgespiegelt, die nur zutrifft, wenn wirklich die Habermas'schen Konzepte verwendet werden. Die Habermas'sche Definition unterscheidet sich aber deutlich von der Definition der Handlungstypen in der Spieltheorie und in der Kommunikationswissenschaft; die in der Debatte vorgenommene Zuweisung von Verhandeln und Argumentieren von den Auffassungen der Verhandlungs- und der Sprechakttheorie sowie dem allgemeinen Sprachgebrauch. Dies wurde in der Debatte – wenn auch nicht in jedem Einzelbeitrag – verschüttet, weil die jeweiligen Begriffe oft unbefragt übertragen wurden. In einem weniger speziellen Verständnis als bei Habermas sind kommunikatives Handeln und strategisches Handeln nicht disjunkt und Argumentieren und Verhandeln bezeichnen keine disjunkten Kommunikationssituationen. Lediglich

auf der Ebene des einzelnen Sprechakts lassen sich Argumentieren und Verhandeln eindeutig verschiedenen Klassen zuordnen, wobei auch hier Verhandlungssprechakte in der Regel in ein Argument eingebunden sind. Dazu kommt, dass empirische Handlungen sich aufgrund methodischer Probleme nur schwer den beiden Handlungstypen zuordnen lassen, weil die Typen auf nicht beobachtbare intrapsychische Größen wie Motive und Wahrhaftigkeit abstellen.

Argumentieren und Verhandeln wurden außerdem bestimmten Kontexten, Funktionen und Interaktionsorientierungen zugeordnet, etwa dem Markt und dem Forum, kognitiven und distributiven Problemen, Gemeinwohlorientierung und Eigennutz. Die meisten dieser Äquivalenzen und Oppositionen sind so nicht haltbar. Die Diskussion hat sehr viel Verwirrung gestiftet, indem sie inkommensurable Konzepte verglichen hat und indem sie sie unnötigerweise mit anderen Konzepten wie beispielsweise der Interaktionsorientierung der Akteure verbunden hat.

(3) Verhandeln und Argumentieren sind nicht oppositionell, sondern sie erfüllen unterschiedliche Funktionen bei der kommunikativen Konfliktlösung. Argumentieren ist empirisch nicht nur dem einzigen Zweck der Wahrheitsfindung gewidmet, sondern kann verschiedenen Zwecken dienen. Es ist instrumentell für die Wahrheitsfindung bei Konflikten über Tatsachen oder über die korrekte Anwendung von Normen; es ist instrumentell zur Konsensfindung bei Konflikten über die Gültigkeit von Werten; es ist instrumentell zum Verhandeln bei Interessenkonflikten. Verhandeln dagegen kann nur zur Einigung durch gegenseitige Anpassung bei Interessenkonflikten eingesetzt werden. Argumentieren ist zwar nicht der »grundlegende« Modus und Verhandeln der »unselbständige« (Saretzki 1996a: 36), aber Argumentieren ist »multifunktional aktivierbar« und Verhandeln »funktional auf einen Problemtyp beschränkt« (Saretzki 1996a: 36). Mit dieser Einstufung ist keinerlei Bewertung verbunden: Kein Modus ist per se besser. Verhandeln und Argumentieren sind keine Kommunikationsmodi, mit denen alternativ dasselbe getan und erreicht werden kann, sie sind komplementär. Bei empirischen Konfliktlösungsprozessen werden deshalb so gut wie immer beide sprachlichen Modi auftreten. Sie können mittels des Instrumentariums der Sprechaktanalyse empirisch erfasst werden.

Literatur

- Albin, Cecilia 1993: The Role of Fairness in Negotiation, in: *Negotiation Journal* 9: 3, 223-244.
- Aubert, Vilhelm 1963: Competition and Dissensus: Two Types of Conflict and of Conflict Resolution, in: *Journal of Conflict Resolution* 7: 1, 26-42.
- Austin, John L. 1972: *Zur Theorie der Sprechakte (How to do things with Words)*, Stuttgart.
- Barthe, Susanne/Brand, Karl-Werner 1996: Reflexive Verhandlungssysteme. Diskutiert am Beispiel der Energiekonsens-Gespräche, in: Prittwitz 1996a, 71-110.
- Benz, Arthur 1994: *Kooperative Verwaltung. Funktionen, Voraussetzungen, Folgen*, Baden-Baden.
- Benz, Arthur/Scharpf, Fritz W./Zintl, Reinhard 1992: *Horizontale Politikverflechtung. Zur Theorie von Verhandlungssystemen*, Frankfurt a.M.
- Bester, Helmut/Güth, Werner 1998: Is Altruism Evolutionary Stable?, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 34: 3, 193-209.
- Checkel, Jeffrey T. 1999: Social Construction and Integration, in: *Journal of European Public Policy* 6: 4, 545-560.
- de Saussure, Ferdinand 1967: *Grundfragen der Allgemeinen Sprachwissenschaft*, Berlin.
- Döbert, Rainer 1992: Die Entwicklung und Überwindung von »Universalpragmatik« bei Piaget, in: *Zeitschrift für Soziologie* 21: 2, 96-109.
- Döbert, Rainer 1996: Verhandeln – Entscheiden – Argumentieren in welchem Kontext? Einige Notizen zu T. Saretzkis »verhandelten Diskursen«, in: Prittwitz 1996a, 169-181.
- Elster, Jon 1986: The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory, in: Elster, Jon/Hylland, Aanund (Hrsg.): *Foundations of Social Theory*, Cambridge, 103-132.
- Elster, Jon 1989: *The Cement of Society: A Study of Social Order*, Cambridge.
- Elster, Jon 1992: Arguing and Bargaining in the Federal Convention and the Assemblée Constituante, in: Malnes, Raino/Underdal, Arild (Hrsg.): *Rationality and Institutions. Essays in honour of Knut Midgaard*, Oslo, 13-51.
- Fehr, Ernst/Kirchler, Erich/Weichbold, Andreas/Gächter, Simon 1998: When Social Norms Overpower Competition: Gift Exchange in Experimental Labor Markets, in: *Journal of Labor Economics* 16: 2, 324-351.
- Fehr, Ernst/Schmidt, Karl M. 1999: A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics* 114: 3, 817-868.
- Fietkau, Hans-Joachim 1996: Kommunikationsmuster und Kommunikationserwartungen in Mediationsverfahren, in: van den Daele/Neidhardt 1996, 275-296.
- Fisher Roger/Ury, William/Patton, Bruce 1997: *Getting to Yes: Negotiating an Agreement without Giving in*, London.
- Forschungsgruppe Menschenrechte (Sieglinde Gränzer/Anja Jetschke/Thomas Risse/Hans Peter Schmitz) 1998: Internationale Menschenrechtsnormen, transnationale Netzwerke und politischer Wandel in den Ländern des Südens, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 5: 1, 5-41.
- Frey, Bruno S./Kirchgässner, Gebhard 1993: Diskursethik, Politische Ökonomie und Volksabstimmungen, in: *Analyse & Kritik* 15: 2, 129-149.
- Gehring, Thomas 1996: Arguing and Bargaining in internationalen Verhandlungen. Überlegungen am Beispiel des Ozonschutzregimes, in: Prittwitz 1996a, 207-238.
- Genschel, Philipp/Plümper, Thomas 1996: Wenn Reden Silber und Handeln Gold ist. Kooperation und Kommunikation in der internationalen Bankenregulierung, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 3: 2, 225-253.
- Goldberg, Stephen B./Sander, Frank E./Rogers, Nancy H. (Hrsg.) 1999: *Dispute Resolution. Negotiation, Mediation and Other Processes*, London.

- Güth, Werner/van Damme, Erik* 1998: Information, Strategic Behavior, and Fairness in Ultimatum Bargaining: An Experimental Study, in: *Journal of Mathematical Psychology* 42: 2-3, 227-247.
- Güth, Werner/Schmittberger, Rolf/Schwarze, Bernd* 1982: An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 3: 3, 367-388.
- Habermas, Jürgen* 1981: *Theorie des kommunikativen Handelns*, Band 1, Frankfurt a.M.
- Habermas, Jürgen* 1983: *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, Frankfurt a.M.
- Habermas, Jürgen* 1991: *Erläuterungen zur Diskursethik*, Frankfurt a.M.
- Habermas, Jürgen* 1992: *Faktizität und Geltung*, Frankfurt a.M.
- Harsanyi, John* 1956: Approaches to the Bargaining Problem Before and After the Theory of Games: A Critical Discussion of Zeuthen's, Hick's, and Nash's Theories, in: *Econometrica* 24: 2, 144-157.
- Holler, Manfred/illing, Gerhard* 1991: *Einführung in die Spieltheorie*, Berlin.
- Holzinger, Katharina* 1994: Verhandeln in der Mediation. Ein verhandlungstheoretischer Ansatz, in: Dally, Andreas/Fietkau, Hans-Joachim/Weidner, Helmut (Hrsg.): *Mediation als sozialer und politischer Prozess (Loccumer Protokolle 73/93)*, Rehbürg-Loccum, 191-211.
- Holzinger, Katharina* 1996: Grenzen der Kooperation in alternativen Konfliktlösungsverfahren: Exogene Restriktionen, Verhandlungsleitlinien und Outside Options, in: van den Daele/Neidhardt 1996, 232-274.
- Holzinger, Katharina* 2001: Verhandeln statt Argumentieren oder Verhandeln durch Argumentieren. Eine Analyse auf der Basis der Sprechakttheorie, in: *Politische Vierteljahresschrift* 42: 3, 414-446.
- Kagel, John H./Roth, Alvin E.* (Hrsg.) 1995: *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton, N.J.
- Keck, Otto* 1994: *Information, Macht und gesellschaftliche Rationalität*, Baden-Baden.
- Keck, Otto* 1995: Rationales kommunikatives Handeln in den internationalen Beziehungen. Ist eine Verbindung von Rational-Choice-Theorie und Habermas' Theorie des kommunikativen Handelns möglich?, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 1, 5-48.
- Keck, Otto* 1997: Zur sozialen Konstruktion des Rational-Choice-Ansatzes. Einige Klarstellungen zur Rationalismus-Konstruktivismus-Debatte, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 4: 1, 139-151.
- Klein, Wolfgang* 1980: Argumentation und Argument, in: *Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik* 38/39: 1, 9-57.
- Kopke, Alexander* 1997: *Rechtsbeachtung und -durchsetzung in GATT und WTO. Der Erklärungsbeitrag der Ökonomik zu internationalen Rechts- und Politikprozessen. Eine neue Synthese mit der Theorie des kommunikativen Handelns von Habermas*, Berlin.
- Lauer-Kirschbaum, Thomas* 1996: Argumentatives Verhandeln in Mediationsverfahren, in: Prittwitz 1996a, 111-134.
- Lax, David A./Sebenius, James K.* 1985: The Power of Alternatives or the Limits to Negotiation, in: *Negotiation Journal* 1: 2, 163-179.
- Müller, Harald* 1994: Internationale Beziehungen als kommunikatives Handeln. Zur Kritik der utilitaristischen Handlungstheorien, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 1: 1, 15-44.
- Müller, Harald* 1995: Spielen hilft nicht immer. Die Grenzen des Rational-Choice-Ansatzes und der Platz der Theorie kommunikativen Handelns in der Analyse internationaler Beziehungen, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 2, 371-391.
- Myerson, Roger B./Satterthwaite, M.* 1983: Efficient Mechanisms for Bilateral Trading, in: *Journal of Economic Theory* 29: 2, 265-281.
- Nash, John* 1950: The Bargaining Problem, in: *Econometrica* 18: 2, 155-162.

- Plümper, Thomas* 1996: Der Wandel weltwirtschaftlicher Institutionen. Regimedynamik durch ökonomische Prozesse, Berlin.
- Prittowitz, Volker von* (Hrsg.) 1996a: Verhandeln und Argumentieren. Dialog, Interessen und Macht in der Umweltpolitik, Opladen.
- Prittowitz, Volker von* 1996b: Verständigung über die Verständigung, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 3: 1, 133-147.
- Rabe, Birgitta* 2000: Implementation von Arbeitsmarktpolitik durch Verhandlungen. Eine spieltheoretische Analyse, Berlin.
- Rawls, John* 1971: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt a.M.
- Risse, Thomas* 2000: »Let's Argue!« Communicative Action in World Politics, in: *International Organization* 54: 1, 1-39.
- Risse, Thomas/Ropp, Stephen C./Sikkink, Kathryn* 1999: The Power of Human Rights. International Norms and Domestic Change, Cambridge.
- Risse-Kappen, Thomas* 1995: Reden ist nicht billig. Zur Debatte um Kommunikation und Rationalität, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 1, 171-184.
- Rittberger, Volker/Zürn, Michael* 1990: Towards Regulated Anarchy in East-West Relations: Causes and Consequences of East-West Regimes, in: Rittberger, Volker (Hrsg.): *International Regimes in East-West Politics*, London, 9-63.
- Rittberger, Volker/Zürn, Michael* 1991: Transformation der Konflikte in den Ost-West-Beziehungen. Versuch einer institutionalistischen Bestandsaufnahme, in: *Politische Vierteljahresschrift* 32: 3, 399-424.
- Rubinstein, Ariel* 1982: Perfect Equilibrium in a Bargaining Model, in: *Econometrica* 50: 1, 97-109.
- Saretzki, Thomas* 1996a: Wie unterscheiden sich Argumentieren und Verhandeln? Definitionsprobleme, funktionale Bezüge und strukturelle Differenzen von zwei verschiedenen Kommunikationsmodi, in: Prittowitz 1996a, 19-39.
- Saretzki, Thomas* 1996b: Verhandelte Diskurse? Probleme der Vermittlung von Argumentation und Partizipation am Beispiel des TA-Verfahrens zum »Anbau gentechnisch erzeugter Herbizidresistenz« am Wissenschaftszentrum Berlin, in: Prittowitz 1996a, 135-167.
- Scharpf, Fritz W.* 1988: Verhandlungssysteme, Verteilungskonflikte und Pathologien der politischen Steuerung, in: Schmidt, Manfred G. (Hrsg.): *Staatstätigkeit. International und historisch vergleichende Analysen (PVS-Sonderheft 19)*, Opladen, 61-87.
- Scharpf, Fritz W.* 1991: Political Institutions, Decision Styles, and Policy Choices, in: Czada, Roland/Windhoff-Héritier, Adrienne (Hrsg.): *Political Choice. Institutions, Rules, and the Limits of Rationality*, Frankfurt a.M., 53-86.
- Scharpf, Fritz W.* 1997: *Games Real Actors Play. Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*, Boulder, Colo.
- Schimmelfennig, Frank* 1997: Rhetorisches Handeln in der internationalen Politik, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 4: 2, 219-254.
- Schmalz-Bruns, Rainer* 1995: Die Theorie kommunikativen Handelns – eine Flaschenpost? in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 2, 347-370.
- Schneider, Gerald* 1994: Rational Choice und kommunikatives Handeln. Eine Replik auf Harald Müller, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 1: 2, 357-366.
- Searle, John R.* 1983: *Sprechakte. Ein sprachphilosophischer Essay*, Frankfurt a.M.
- Stegmüller, Wolfgang* 1987: *Hauptströmungen der Gegenwartsphilosophie, Band II*, Stuttgart.
- Susskind, Lawrence/Cruikshank, Jeffrey* 1987: *Breaking the Impasse. Consensual Approaches to Resolving Disputes*. New York.
- Titzmann, Michael* 1977: *Strukturelle Textanalyse*, München.
- van den Daele, Wolfgang* 1996: Objektives Wissen als politische Ressource: Experten und Gegenexperten im Diskurs, in: van den Daele/Neidhardt 1996, 297-326.

- van den Daele, Wolfgang/Döbert, Rainer* 1995: Veränderungen der äußeren Natur. Partizipative Technikfolgenabschätzung (TA), in: Deutsches Institut für Fernstudienforschung an der Universität Tübingen (Hrsg.): Funkkolleg. Technik: einschätzen – beurteilen – bewerten (Studienbrief 4), Hemsbach, 1-38.
- van den Daele, Wolfgang/Neidhardt, Friedhelm* (Hrsg.) 1996: Kommunikation und Entscheidung: Politische Funktionen öffentlicher Meinungsbildung und diskursiver Verfahren (WZB-Jahrbuch 1996), Berlin.
- Weber, Max* 1988: Die Objektivität sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis, in: ders.: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen.
- Williamson, Oliver E.* 1990: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen.
- Zangl, Bernhard/Zürn, Michael* 1996: Argumentatives Handeln bei internationalen Verhandlungen. Moderate Anmerkungen zur post-realistischen Debatte, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen 3: 2, 341-366.
- Zintl, Reinhard* 1994a: Kooperation kollektiver Akteure: zum Informationsgehalt angewandter Spieltheorie, in: Nida-Rümelin, Julian (Hrsg.): Praktische Rationalität. Grundlagenprobleme und ethische Anwendungen des rational choice-Paradigmas, Berlin, 239-258.
- Zintl, Reinhard* 1994b: Skeptische Fiktionen, Selbstbindung und konsentierete Fremdbindung, in: Gebhardt, Jürgen/Schmalz-Bruns, Rainer (Hrsg.): Demokratie, Verfassung und Nation. Die politische Integration moderner Gesellschaften, Baden-Baden, 215-230.