

Raimo Tuomela

Kommunikatives Handeln und kooperative Ziele*

Abstract: In this paper an account of communicative action is given from the point of view of communication as a cooperative enterprise. It is argued that there is communication both on the basis of shared collective goals and without them. It is also claimed that people can communicate without specifically formed illocutionary communicative intentions. Finally, the paper compares the account given in the article with Habermas' theory of communicative action.

1. Gemeinsame Absichten

Kommunikation setzt voraus, daß es einen Begriffsrahmen mit gemeinsamem Wissen (oder gemeinsamem wahren Glauben) und gemeinsamen Annahmen über syntaktische, semantische und pragmatische Fragen gibt. Aber man kann diesen Rahmen so verstehen, daß er keine Annahmen über die gemeinsamen Ziele, die die Sprecher haben müssen, enthält. Sowohl persönliche („private“) als auch gemeinsame Ziele (und Absichten) sind jedoch für die Beschreibung von spezifischen kommunikativen Handlungen nötig (z.B. wenn man fragt, wieviel Uhr es ist, oder wenn wir einen Konsens darüber erzielen wollen, was wir heute Abend tun). In diesem Artikel möchte ich kommunikative Handlungen aus dieser Perspektive diskutieren.

Gemeinsame Absichten sind stärkste kollektive Absichten. Wenn man intentionales Handeln diskutiert, das auf einem gemeinsamen Plan basiert, benötigt man den vollen Begriff der gemeinsamen Absicht. Was sind denn nun gemeinsame Absichten? Wenn du und ich die Absicht (und den Plan) haben, z.B. diesen schweren Tisch zusammen nach oben zu tragen oder unser gemeinsames Programm zu diskutieren, haben wir (zumindest normalerweise) eine gemeinsame Intention oder Absicht. Der Inhalt dieser Absicht ist, daß *wir* diesen Tisch *gemeinsam* – also nicht einzeln oder getrennt – tragen bzw.

* Ich danke Kaarlo Miller für kritische Bemerkungen und Georg Meggle für eine sprachliche Überarbeitung des deutschen Textes.

daß wir unser Programm gemeinsam diskutieren. Natürlich weist das Pronomen „wir“ auf unsere Gruppe hin – bestehend aus dir und mir. Der Ausdruck „Wir beabsichtigen, X zusammen zu tun“ (oder „Wir wollen X zusammen tun“) kann im allgemeinen gebraucht werden, um auf eine gemeinsame Intention hinzuweisen. Gemeinsame Intentionen bestehen aus ‚Wir-Intentionen‘ (oder Dispositionen, eine relevante Wir-Intention zu haben), die die Teilnehmer haben und über die sie gemeinsames Wissen (bzw. gemeinsamen Glauben) haben. Nur mehrere Personen können eine gemeinsame Absicht haben, aber schon ein einzelner Teilnehmer kann eine Wir-Absicht haben. Eine gemeinsame Absicht kann jedoch nicht auf private Absichten und privaten Glauben reduziert werden.

In dem Prozeß der Bildung der gemeinsamen Absicht, X zu tun, akzeptiert jeder Teilnehmer einen Plan, X mit den anderen Teilnehmern zusammen zu tun. Wir können gleichwertig sagen, daß jeder Teilnehmer die Aussage „Wir wollen X gemeinsam tun“ akzeptiert. Diese Aussage ist der gewöhnliche Ausdruck dafür, was ich in Tuomela (1995) Gruppen-Absichten genannt habe. Wenn eine Person diese Aussage für wahr oder akzeptabel hält, soll sie auch den folgenden, von ihr implizierten Satz akzeptieren: „Ich will an unserer Durchführung von X teilnehmen oder zu ihr beitragen“. Darum muß eine solche Person auch dazu bereit sein, gewisse adäquate praktische Schlüsse zu ziehen (vgl. die Schemata (W1) und (W2) in Tuomela 1995, Kap. 3). Ich habe argumentiert, daß eine Gruppen-Absicht eine Wir-Absicht ist oder die Disposition, eine Wir-Absicht zu haben. Teilnehmer haben eine gemeinsame Absicht im vollen Sinn dann und gerade dann, wenn sie (persönlich) eine Gruppen-Absicht haben und dies gemeinsam glauben.¹ Die Teilnehmer einer

¹ Hier ist meine (partielle) Analyse von Wir-Absichten:

(WI) Ein Mitglied A_i der Gruppe G hat die *Wir-Absicht*, X zusammen mit den anderen Mitgliedern zu tun (oder *wir-beabsichtigt*, zusammen mit ihnen, X zu tun) genau dann, wenn, aufgrund der expliziten oder impliziten Übereinstimmung der Mitglieder $A_1, \dots, A_i, \dots, A_m$, X zu tun, gilt:

i) A_i beabsichtigt, seinen vereinbarten Anteil an X (als seinen Anteil an X) zu tun;

ii) A_i glaubt, daß (wenn wir es mit unseren eigenen Worten beschreiben) die Gelegenheit für die beabsichtigte Durchführung von X eintreten wird (oder zumindest wahrscheinlich eintreten wird), insbesondere, daß eine angemessene Teilmenge der angemessen informierten und vollen Mitglieder von G, die für eine intentionale Durchführung von X nötig ist, ihren Anteil an X tut, was unter normalen Umständen zu einer intentionalen Durchführung von X führen wird;

iii) A_i glaubt, daß die Teilnehmer von X (oder zumindest diejenigen Teilnehmer, die ihre Anteile mit Absicht tun) den gemeinsamen Glauben haben, daß (mit unseren Worten ausgedrückt) die Gelegenheit für eine intentionale Durchführung von X eintreten wird (oder zumindest wahrscheinlich eintreten wird);

iv) i) gilt zum Teil aufgrund von ii) und iii).

In dieser Analyse ist die Bedingung i) die wichtigste; man kann ii) und iii) als Voraussetzungs-Glauben betrachten. Bedingung iv) garantiert, daß diese Überzeugungen effektiv sind.

Ich habe technisch von Gruppen-Absichten gesprochen und damit gemeint, daß eine

gemeinsamen Absicht, X zu tun, sind in einem starken intersubjektiven Sinn dazu verpflichtet, X zusammen auszuführen – und darum auch, ihren Beitrag zu X zu leisten.

Eine intentionale gemeinsame Handlung im vollen Sinn ist eine Handlung, die aufgrund und gemäß einer gemeinsamen Absicht vollzogen wird. Eine kommunikative Handlung ist gewöhnlich eine solche Handlung. Es gibt jedoch Typen von kollektiven Absichten, die allgemeineren Arten von kollektiven Handlungen entsprechen. Ich kann diese Absichten hier nicht im einzelnen diskutieren. Es gibt jedoch eine Forderung, die alle kollektiven Absichten erfüllen müssen. Diese Bedingung bzw. Forderung oder dieses Adäquatheitskriterium habe ich die *Kollektivitätsbedingung* genannt: Aufgrund dessen, daß die Teilnehmer das Ziel als ihr kollektives Ziel akzeptiert haben, gilt notwendigerweise, daß, wenn eine kollektive Absicht für einen Teilnehmer erfüllt ist, sie auch für alle anderen Teilnehmer erfüllt ist (Tuomela 1996). Eine auf einem Plan basierende gemeinsame Absicht erfüllt offenbar diese Kollektivitätsbedingung.

Ich werde technisch einerseits zwischen Gruppen-Begriffen (oder ‚Gruppen-Modus‘ oder g-Begriffen) und andererseits zwischen privaten Begriffen (oder ‚i-Modus‘ oder i-Begriffen) unterscheiden. Begriffe für gemeinsame und kollektive Absichten sind g-Begriffe – ebenso wie andere Begriffe, die analog sozial konstruiert sind. Begriffe für private Absichten sind i-Begriffe.

2. Kommunikation als gemeinsame Handlung und als koordinative Wechselwirkung

Von meinen generellen Thesen in diesem Artikel sind die drei wichtigsten diese:

- (T1) Es gibt kommunikatives Handeln im Gruppen-Modus (g-Modus).
- (T2) Es gibt kommunikatives Handeln im privaten Modus (i-Modus).
- (T3) In einigen Fällen brauchen sich bei den Kommunikanten nur perlokutionäre Absichten betreffend spezifischer (g-Modus oder i-Modus-) Handlungen oder Zustände gebildet zu haben (d. h. in diesen Fällen brauchen sich bei ihnen keine illokutionären Absichten gebildet zu haben, und es muß ihnen keine Absicht zugrunde liegen, einander zu verstehen).

Gruppen-Absicht eine Wir-Absicht ist oder die Disposition, eine Wir-Absicht zu haben. Ich kann nun meine Analyse von gemeinsamen Absichten geben:

(II) Die Mitglieder A_1, \dots, A_m von G haben die *gemeinsame Absicht*, X zusammen zu tun, genau dann, wenn a) diese Mitglieder die Gruppen-Absicht haben, X zusammen zu tun; und b) diese Mitglieder gemeinsam glauben, daß a) gilt.

(Zu den Begriffen „Wir-Absichten“ und „gemeinsame Absichten“ siehe Tuomela 1995; Balzer/Tuomela 1996.)

Im Abschnitt 5. werde ich Habermas' Theorie des kommunikativen Handelns diskutieren und noch einige andere Thesen präsentieren und verteidigen.

Mit kommunikativem Handeln meine ich ein interaktives Verhalten zwischen zwei Akteuren, S (dem Sprecher) und A (den Adressaten bzw. dem Auditorium), deren Verhalten sich auf eine kommunikative Absicht (siehe Abschnitt 3.) gründet. Wir nehmen hier an, daß S eine Botschaft an A sendet mit der Absicht, daß A sie erhält und womöglich aufgrund dieser Botschaft handelt (oder einen Glauben gewinnt). Also ist kommunikatives Handeln soziales Handeln aufgrund einer kommunikativen Absicht. Ich spreche von g-Kommunikation, wenn die Kommunikation aus einer gemeinsamen bzw. kollektiven Handlung besteht, und von i-Kommunikation in den anderen Fällen (koordinative Wechselwirkung zwischen Individuen).

Bezüglich (T1) wäre ein unkontroverses Beispiel dies: einen Dialog führen, gemeinsam über ein Thema diskutieren. Das ist eine intentionale gemeinsame kommunikative Handlung mit einem kollektiven Ziel. Die Diskutanten können die gemeinsame Absicht (oder, genereller, das kollektive Ziel) haben, Übereinstimmung darüber zu erreichen, wer ihre Gruppe bei einem Zusammentreffen repräsentieren soll; oder sie können Kommunikation als Mittel zum Planen und Koordinieren verwenden, um ein praktisches Problem gemeinsam zu lösen oder um ein anderes gemeinsames Ziel zu erreichen. Hier gilt notwendigerweise: Wenn dieses kollektive Ziel (oder diese Absicht) für einen der Diskutanten erfüllt ist, so auch für die anderen Teilnehmer.

Gemeinsame kommunikative Handlungen im vollen Sinn setzen viel gemeinsames Wissen über die Sprache und die Verwendung der Sprache voraus. Zum Beispiel muß das, *was* der Sprecher *sagt*, verstehbar sein (im lokutionären Sinn), und auch das, *was* er *meint*, wenn er etwas sagt, muß verstehbar sein (illokutionäre Verstehbarkeit, vgl. nicht-buchstäbliche Verwendungen von Sprache). Gemeinsames Wissen über vielerlei konversationelle Normen und Gebrauchsweisen wird ebenfalls vorausgesetzt. In vielen Fällen ist es nicht nötig, gemeinsames (lokutionäres und illokutionäres) Verstehen als Ziel zu postulieren: Gemeinsames Glauben und Wissen reicht aus (siehe Abschnitt 4.). Nur in vereinzelt Fällen benötigen wir ein solches allgemeines Ziel.

Die These (T1) scheint offenbar wahr zu sein. Die Wahrheit der These (T2) ist jedoch vielleicht nicht so klar. Betrachten wir ein Beispiel. Ich sage zu dir spontan, daß das Wetter morgen schön sein wird. Mein Ziel ist hier, daß wir ein gemeinsames Verständnis über diese Sache erhalten. (Das ist ein perlokutionäres oder nicht-sprachliches Verständnis.) Du als Hörer kannst diese Botschaft empfangen, ohne daß du das Ziel des gemeinsamen Verständnisses hast; trotzdem kann es zu einem gemeinsamen Verständnis kommen. Ich habe dir dieses Ziel vielleicht ‚angeboten‘; aber es ist nicht nötig, daß du dieses Angebot annimmst. Du hast verstanden, was ich dir gesagt habe (lokutionäres Verständnis), was ich mit meinen Worten gemeint habe (illokutionäres

Verständnis), und du gewinnst womöglich auch den Glauben, daß das Wetter morgen schön sein wird (perlokutionäres Verständnis). Aber das kann geschehen, ohne daß du intentional gehandelt hast; du kannst die Botschaft empfangen haben ohne das Ziel, sie zu empfangen und ein gemeinsames Verständnis zu haben. (Dies läßt sich sagen, obwohl es normalerweise den gemeinsamen Glauben gibt, daß der Hörer bei einer ‚face-to-face‘-Kommunikation dem Sprecher antwortet.) Wir haben hier jedoch einen Fall von (unilateraler) Kommunikation vor uns: Der Sprecher hat eine Botschaft aufgegeben und dies aufgrund seiner kommunikativen Absicht getan.

Was geschieht, wenn die Kommunikation weitergeht? Der bisherige Hörer wird nun zum Sprecher. Die Situation ist analog zur ersten Situation. Auch hier genügt es, daß der neue Sprecher nur die *i*-Absicht (und das *i*-Ziel) hat, ein gemeinsames Verständnis zwischen den Teilnehmern zu erreichen. Dieses Ziel braucht nicht notwendig ein beiderseitiges zu sein. Hieraus folgt, daß es wechselseitige Kommunikation ohne ein gemeinsames Ziel gibt, insbesondere ohne das Ziel, ein gemeinsames Verständnis zu erreichen (im lokutionären, illokutionären oder perlokutionären Sinn). Gemeinsamer Glaube und gemeinsames Wissen spielen hier die Rolle, die in einigen anderen Theorien den gemeinsamen Zielen zukommt.

3. Kommunikative Absichten

Beginnen wir unsere Analyse von kommunikativen Absichten – die mit unserer Verteidigung der These (T3) verknüpft ist – mit einem Beispiel. Der Akteur S will das Zimmer lüften, indem er bewirkt, daß das Fenster geöffnet wird. Er bittet einen zweiten Akteur A, das Fenster zu öffnen, und zwar mittels des sprachlichen Ausdrucks „A, würdest du bitte das Fenster öffnen?“. Bezeichnen wir diese sprachliche Handlung als X_S . Das Öffnen des Fensters durch A bezeichnen wir als X_A . Hier könnte S den folgenden praktischen Schluß ziehen:

- i) S beabsichtigt, daß A das Fenster öffnet (und somit X_A ausführt).
- ii) S glaubt, daß er in dieser Situation diese Absicht nicht verwirklichen kann, ohne daß er einen Satz mit dem semantischen Inhalt, daß A das Fenster öffne (daß A X_A ausführt), äußert.
- iii) Also beabsichtigt S, diese Bitte (und diese Absicht), d. h. daß A das Fenster öffne, A zu übermitteln.
- iv) Also äußert S den Satz „A, würdest du bitte das Fenster öffnen?“, d. h. S führt X_S mittels eines Satzes aus, der seines Erachtens adäquat erscheint.
- v) S und A haben den gemeinsamen Glauben, daß i)–iv).

In dieser Schlußfolgerung sind i), ii), iv) und v) (die intersubjektive Offenheitsbedingung für Kommunikation) nicht besonders problematisch, iii) dagegen wohl. Was ist der genaue Inhalt der kommunikativen Absicht, die iii) beschreibt? Wie Absichten generell, sind auch kommunikative Absichten selbst-reflexiv (vgl. Bach/Harnish 1979, Kap. 1). Kurz gesagt, der genaue Inhalt der obigen kommunikativen Absicht ist: S beabsichtigt, daß A das Fenster öffnet, gemäß und wegen dieser Absicht.

Generell kann man sagen, daß ein Sprecher bei seiner kommunikativen Handlung mindestens die folgenden Absichten haben kann: 1) die Absicht, etwas Spezielles mit seinen sprachlichen Handlungen zu meinen; 2) die illokutionäre Absicht, dem Hörer eine Botschaft zu übermitteln; 3) die perlokutionäre Absicht, daß der Hörer das glauben oder tun wird, wovon der Sprecher beabsichtigt (entsprechend dem Inhalt seiner Absicht), daß es jener glauben oder tun soll. Ich behaupte, daß der Sprecher in einer kommunikativen Situation im allgemeinen nur eine Absicht der Art 3) als einen wirklichen psychischen Zustand zu haben braucht. Im allgemeinen genügt es, daß der Sprecher und der Hörer einen gemeinsamen zugrundeliegenden Glauben darüber, was Sätze und andere sprachliche Mittel bedeuten (gemäß 1), haben und daß gemeinsam geglaubt wird, daß der Sprecher dieses und jenes mit seinen Worten meint (z.B. wird gemeinsam geglaubt, daß der Sprecher mit „Das Wetter ist schön“ normalerweise buchstäblich meint, daß das Wetter schön sei). Analog bei illokutionären Absichten: Die Absicht, eine Botschaft zu übermitteln, ist im allgemeinen nicht nötig; aber der Sprecher darf auch nicht gegen den Inhalt dieser Absicht handeln. In speziellen Fällen – z.B. in ‚Kommunikation um der Kommunikation willen‘ oder wenn die Kommunikation nicht erfolgreich zu sein scheint – muß der Sprecher Absichten von der Art 1) oder 2) doch haben. Es gibt auch Kommunikation ohne die Absicht 3) – und in diesem Fall muß der Sprecher die Absicht 2) haben.

Es gibt wenigstens dreierlei Gründe für die generelle psycholinguistische These (T3). Erstens, Kommunikation kann ohne wirkliche illokutionäre Absichten funktionieren. Die beste Handlungserklärung braucht oft sozusagen nicht wirkliche illokutionäre Absichten zu postulieren. Die Situation ist hier ähnlich wie bei nicht-sprachlichen Handlungen, wie etwa beim Sich-die-Schuhe Schnüren oder beim Radfahren. Viele routinemäßige Handlungen, die nicht streng beabsichtigt sind, aber trotzdem nicht nicht-intentional sind, sind von dieser Art. Nicht alle Unternehmungen müssen im strengen Sinne beabsichtigt sein – nicht einmal bei rationalen Akteuren – und Ähnliches gilt bei kommunikativen Handlungen. Wenn es perlokutionäre Absichten gibt, braucht man oft keine speziellen illokutionären Absichten zu entwickeln.

Zweitens, Menschen sind ‚mental sparsam‘, um effektiv funktionieren zu können. Bei weniger Belastung sind das Kurzzeit-Gedächtnis und andere ähnliche psychische Funktionen (in der Computersprache: RAM-Speicher) ar-

beitsfähiger. Also, *ceteris paribus*, je weniger Absichten sich bilden, desto besser.

Der dritte Grund für (T3) ist die anekdotale Evidenz, daß wir im Alltagsleben in normalen Fällen keine Absichten zu haben scheinen, die ein sprachliches Verstehen betreffen. Solche Beispiele haben wir schon diskutiert (vgl. den ersten Grund).

Wenn die Kommunikation mittels gemeinsamer kommunikativer Handlungen geschieht, müssen Sprecher und Hörer gemeinsame Kommunikationsabsichten, *g*-Absichten, haben, zum Beispiel die *g*-Absicht, über das heutige Wetter zu diskutieren. Bei einer *i*-Kommunikation (d. h. bei koordinativer persönlicher Kommunikation) haben Sprecher und Hörer nur *i*-Absichten. Betrachten wir nun die perlokutionäre Absicht von S in unserem Beispiel:

- a) S beabsichtigt, daß A das Fenster (mindestens teilweise) aufgrund der Absicht von S, die durch X_S kommuniziert wird, daß A das Fenster öffne, öffnet.

a) setzt voraus:

- b) S glaubt, daß durch X_S A den (wahren) Glauben (das Verständnis) gewinnt, daß S beabsichtigt, daß A das Fenster (mindestens teilweise) aufgrund der Absicht von S, die durch X_S kommuniziert wird, daß A das Fenster öffne, öffnet.

Ich behaupte also, daß S nicht in allen Fällen die illokutionäre Absicht entsprechend b) (mit „S beabsichtigt“ statt „S glaubt“) haben muß. Doch können wir *ex post actu* sagen, daß S X_S intentional ausgeführt und zumindest *nicht* beabsichtigt hat, daß A *nicht* den genannten Glauben gewinnt (und vielleicht, aber nicht notwendigerweise, beabsichtigt hat, daß er nicht gegen solche zugrundeliegenden gemeinsam geglaubten Prinzipien wie b) verstößt). Das grundlegende Argument ist hier, daß Kommunikation erfolgreich sein kann, ohne daß der Sprecher die relevante illokutionäre Absicht gebildet hat.

Die Absicht in a) ist eine perlokutionäre kommunikative Absicht: eine Absicht, deren Erfüllung ein außersprachliches Ereignis erfordert, obwohl notwendigerweise eine kommunikative Mittel-Handlung (wie X_S) verwendet wird.

Allgemein gesagt, beschreibt a) eine kommunikative Absicht, die nur durch eine intentionale Handlung einer anderen Person und mittels intentionaler Kommunikation (mittels kognitiver ‚Behandlung‘ einer anderen Person mit der kommunizierten Information) erfüllt werden kann. Der Hörer A muß diese Information registrieren, d. h. er muß registrieren, daß sie einen gewissen Inhalt hat und von S beabsichtigt ist. Das alles enthält die Aufgrund-Relation.

Die Absicht, die a) beschreibt, ist dann und genau dann erfüllt, wenn A das Fenster (mindestens teilweise) aus dem richtigen Grunde öffnet, also aufgrund der kommunikativen Absicht von S, daß er dies tue. Wir können nun sagen,

daß S eine kommunikative Handlung ausgeführt hat, wenn S eine Handlung aufgrund einer (perlokutionären oder illokutionären) kommunikativen Absicht erfolgreich ausgeführt hat (d.h. aufgrund einer erfüllten kommunikativen Absicht ausgeführt hat). Die entsprechende illokutionäre Absicht ist dann und genau dann erfüllt, wenn A versteht (glaubt und damit Recht hat), daß S mittels seiner sprachlichen Handlung X_S beabsichtigt, daß A das Fenster öffnet – und zwar aus dem richtigen Grund, also aufgrund der Absicht von S. S kann eine perlokutionäre Absicht haben, ohne die entsprechende illokutionäre Absicht zu haben. Andererseits, A kann die übermittelte Information erhalten, ohne daß die perlokutionäre Absicht erfüllt ist.

Bezüglich der obigen Reflexivität einer kommunikativen Absicht betrachten wir einen Fall, bei dem S mit seiner sprachlichen Handlung X_S hervorbringen beabsichtigt, daß A X_A aus dem Grunde tut, weil S dies so beabsichtigt. Diese perlokutionäre Absicht wird mit $P-Int_S(X_S, X_A)$ symbolisiert, und wir können die folgende ‚Fixpunkt‘-Definition vorschlagen (hier gebrauche ich die Symbole X_S und X_A als Handlungsbeschreibungen):

$P-Int_S(X_S, X_A)$ genau dann, wenn
 $Int_S(X_S, X_A /_r P-Int_S(X_S, X_A))$.

Hier bedeutet $/_r$ die Aufgrund-Relation. Diese Formalisierung drückt die Reflexivität einer Kommunikationsabsicht aus.

Reflexivität ist kein großes Problem: 1) Der Satz „S beabsichtigt mittels X_S , daß A X_A tut, und zwar so, wie beabsichtigt“ ist konzeptuell verstehbar und sprachlich brauchbar. (Vgl.: Die Gleichung $x = 2x - 1$ ist zirkulär, aber die Lösung $x = 1$ ist nicht ‚zirkulär‘, siehe Colombetti 1993.) 2) Betrachten wir nun die empirischen Erfüllungsbedingungen und die Überprüfbarkeit dieses Satzes. Wenn A aus dem richtigen Grunde das Fenster öffnet, ist die Absicht von S erfüllt. Dieser richtige Grund ist ein Zustand von A (sozusagen damit verknüpft, was er in seinem Kopf hat). Ob er in diesem Zustand ist oder nicht, ist im Prinzip empirisch überprüfbar.

Unsere Aufgrund-Relation kann anhand des folgenden praktischen Arguments veranschaulicht werden. Dieses Argument gilt für alle (perlokutionären) kommunikativen Absichten:

- 1) A beabsichtigt, X_A (zumindest teilweise) aus dem Grunde zu tun, weil S beabsichtigt, mittels seiner Handlung X_S hervorbringen, daß A X_A wie beabsichtigt tut, wenn S wirklich X_S tun wird.
- 2) A glaubt, daß S beabsichtigt, mittels X_S zu bewirken, daß A X_A tut, und daß S wirklich X_S getan hat.
- 3) Also beabsichtigt A, X_A (zumindest teilweise) aus dem Grunde zu tun, daß S beabsichtigt, mittels seiner Handlung X zu bewirken, daß A X_A wie beabsichtigt tut.
- 4) Also führt A (aus ‚zweckkausalem‘ Grund) X_A (zumindest teilweise) aus

dem Grunde aus, weil S beabsichtigt, mittels seiner Handlung X_S zu bewirken, daß A X_A wie beabsichtigt tut.

5) Also führt A (aus konzeptuellen Gründen) X_A als seinen Anteil an der gemeinsamen kommunikativen Handlung X (bei g-Kommunikation) oder an der koordinativen Wechselwirkungshandlung X (bei i-Kommunikation) aus.

6) S und A glauben gemeinsam, daß 1)–5). (Siehe Tuomela 1995, zur Klärung und Diskussion der Begriffe „Zweckkausalität“ und „intentionale Handlung“.) Satz 2) drückt die Erfüllungsbedingung für eine illokutionäre kommunikative Absicht aus.

4. Kommunikation, praktisches Schließen und Begründung

Erörtern wir nun den wichtigsten Fall von Kommunikation, und zwar die g-Kommunikation bzw. die auf einer gemeinsamen Absicht basierende Kommunikation. Wir betrachten eine typische Situation, in der die Teilnehmer (A_1 und A_2 bzw. Sprecher und Adressat) das gemeinsame kollektive Ziel Y haben und in der sie gemeinsam glauben, daß Y nur mittels der gemeinsamen Handlung X erreichbar ist. Die Anteile unserer Teilnehmer an der Mittel-Handlung X bezeichnen wir als X_1 und X_2 . Ich behaupte, daß ‚normal-rationale‘ Akteure die Fähigkeit besitzen, in dieser Situation bei Bedarf gewisse praktische Argumentationen durchzuführen. Ich gebe hier ein vereinfachtes Schema für praktisches Schließen. Dieses Schema ist auf alle Fälle mit einem kollektiven Ziel anwendbar.

Schema I:

1) A_1 und A_2 (‚wir‘) als Gruppe g-beabsichtigen, das kollektive Ziel Y (z.B. das Ziel, Übereinstimmung darüber zu erreichen, wer unsere Gruppe bei einem Zusammentreffen repräsentiert) zu erreichen, und sie glauben dies gemeinsam.

2) Also: a) A_1 g-beabsichtigt, Y zu erreichen, und b) A_2 g-beabsichtigt, Y zu erreichen; und sie glauben das gemeinsam.

3) A_1 und A_2 als Gruppe glauben (akzeptieren) gemeinsam, daß sie, ohne gemeinsam X zu tun, Y nicht hervorbringen können, und sie glauben das gemeinsam.

4) Also: A_1 und A_2 als Gruppe g-beabsichtigen, X gemeinsam (oder als Gruppe) zu tun, und sie glauben das gemeinsam.

5) Also: A_1 und A_2 g-beabsichtigen, individuell an der Ausführung von X teilzunehmen, und sie glauben das gemeinsam.

6) A_1 und A_2 als Gruppe glauben (akzeptieren), daß die Ausführung von X erfordert, daß A_1 X_1 als seinen Anteil von X und A_2 X_2 als seinen Anteil von X tut.

7) Also: A_1 g-beabsichtigt, X_1 zu tun, vorausgesetzt, daß A_2 X_2 tut, und A_2

beabsichtigt, X_2 zu tun, vorausgesetzt, daß A_1 X_1 tut; und sie glauben das gemeinsam.

8) A_1 glaubt, daß A_2 X_2 tun wird, und A_2 glaubt, daß A_1 X_1 tun wird, und sie glauben das gemeinsam.

9) Also: A_1 g-beabsichtigt, X_1 zu tun, und A_2 g-beabsichtigt, X_2 zu tun, und sie glauben das gemeinsam.

Die Sätze 5) und 9) über Teilnahmeabsichten sind wichtig für die Argumentation. Wir haben vermutet, daß die Teilnehmer, A_1 (oder S) und A_2 (oder A), etwas gemeinsam glauben oder wissen. Dieser gemeinsame Glaube begründet und veranschaulicht das potentielle Denken der Teilnehmer bei einer gemeinsamen Handlung (siehe unten). Wenn die Teilnehmer eine Vereinbarung oder einen Plan haben, gemeinsam zu handeln, so ergibt sich daraus andererseits ein Grund für den gemeinsamen Glauben. Aber einen solchen gemeinsamen Plan verlangen wir nur im Fall von gemeinsamen Handlungen im vollen Sinne. Es gibt auch kommunikative Handlungen im schwächeren Sinne.

Ich benutze Fragen und Antworten als Beispiel für eine kommunikative Handlung. Wir benötigen hier keine detaillierte Analyse der Fragen und Antworten, sollten diese jedoch als intentionale Sprechakte betrachten (vgl. Bach/Harnish 1979, Kap. 3; Tuomela 1984, Kap. 10). Wir nehmen an: S fragt A, warum p (z.B. warum sich dieses Kupferstück ausgedehnt hat). A antwortet (er sagt z.B., daß das Kupferstück erhitzt wurde). Die gesamte kommunikative Handlung (Fragen – Antworten, oder vielleicht eine längere Diskussion) bezeichnen wir als X. X_S bezeichnet den Anteil von S und X_A den Anteil von A an X. Das folgende Replikationsschema (vgl. Lewis 1969; Tuomela 1984) zeigt, wie die Teilnahmeabsichten vom iterativen Glauben replikativ begründet werden können. Replikation bedeutet grob gesagt, daß ein Teilnehmer denkt, daß der andere analog denkt. Dieses Schema operiert logisch aufgrund einfacher Dekonditionalisierung einerseits für den Glauben, andererseits für die Absichten.

In diesem Schema bedeutet „wenn_p“ die (hinreichende und notwendige) Voraussetzungsbedingung. Das Schema begründet v) mittels intersubjektiven Glaubens auf den höheren Stufen. Es liefert auch eine logisch bindende Begründung für die Absicht von A, an X teilzunehmen, und das geschieht sozusagen aufgrund der inneren Handlungsstruktur, d. h. aufgrund dessen, daß die Präsupposition, daß die andere Person teilnehmen wird, wirklich gilt (nach Ansicht von A) und daß es einen gemeinsamen Glauben hierüber gibt. Ein analoges Schema gilt natürlich auch für die andere Person, S.

Schließlich betrachten wir die i-Kommunikation, welche auf i-Absichten und i-Zielen basiert. Für diese koordinative Wechselwirkungssituation gebe ich – ohne weitere Begründung – das folgende Schema für praktisches

Replikatives Begründungsschema für eine gemeinsame kommunikative Handlung:

(2. Stufe für Glaubensbegründung)

i) A glaubt, daß S glaubt, daß A glaubt, daß S an der gemeinsamen Handlung X (fragen-antworten) teilnehmen wird, und X_S (warum p fragen) als seinen Anteil tun wird. $(Bel_A(Bel_S(Bel_A(X_S))))$.

ii) A glaubt, daß S glaubt, daß A an der gemeinsamen Handlung X teilnehmen wird, und X_A (warum p beantworten) als seinen Anteil tun wird, wenn_p S teilnehmen und X_S (warum p fragen) als seinen Anteil tun wird. $(Bel_A(Bel_S(X_A /_p X_S)))$

↓ (i) & ii)

(1. Stufe für Glaubensbegründung)

iii) A glaubt, daß S glaubt, daß A an der gemeinsamen Handlung X teilnehmen wird, und X_A (warum p antworten) als seinen Anteil tun wird. $(Bel_A(Bel_S(X_A)))$

iv) A glaubt, daß S an der gemeinsamen Handlung X teilnehmen und X_S (warum p fragen) als seinen Anteil tun wird, wenn_p A teilnehmen und X_A (warum p beantworten) als seinen Anteil tun wird. $(Bel_A(X_S /_p X_A))$

↓ (iii) & iv)

(Handlungsbegründung Stufe)

v) A glaubt, daß S an der gemeinsamen Handlung X teilnehmen und X_S (warum p fragen) als seinen Anteil tun wird. $(Bel_A(X_S))$

vi) A g-beabsichtigt, an der gemeinsamen Handlung X teilzunehmen und X_A (warum p beantworten) als seinen Anteil zu tun, wenn_p S teilnehmen und X_S (warum p fragen) als seinen Anteil tun wird. $(G-Int_A(X_A /_p X_S))$

↓ (v) & vi)

(Konklusion)

vii) A g-beabsichtigt, an der gemeinsamen Handlung X teilzunehmen, und X_A (warum p beantworten) als seinen Anteil zu tun. $(G-Int_A(X_A))$

viii) A nimmt teil und tut X_A (beantwortet, warum p) als seinen Anteil an X.

Schließen (entsprechend dem Schema I) mit dem Beispiel der Frage nach der Uhrzeit und der entsprechenden Antwort:

Schema II:

1*) A_1 und A_2 i-beabsichtigen, ihre Ziele G_1 (die Uhrzeit zu wissen) und G_2 (A die Uhrzeit mitzuteilen) zu erreichen, und sie glauben das gemeinsam.

2*) A_1 und A_2 glauben gemeinsam, daß sie ihre Ziele G_1 und G_2 nur dann erreichen können, wenn sie ihre Handlungen adäquat koordinieren, so daß A_1 X_1 und A_2 X_2 tun wird, oder so, daß A_1 etwa X_{*1} und A_2 X_{*2} tun wird (es können viele verschiedene Kombinationen möglich sein).

3*) Also: a) A_1 i-beabsichtigt, seinen Anteil an der Koordinierung zu tun, wenn_c (normale wenn-Bedingung) A_2 seinen Anteil an der Koordinierung tun wird, und b) analog dasselbe für A_2 ; A_1 und A_2 glauben a) und b) gemeinsam.

4*) a) A_1 glaubt, daß A_2 X_2 tun wird, und b) A_2 glaubt, daß A_1 X_1 tun wird; A_1 und A_2 glauben a) und b) gemeinsam.

5*) Also: a) A_1 beabsichtigt, X_1 zu tun, und b) A_2 beabsichtigt, X_2 zu tun. Wir können hier annehmen: X_S = eine Äußerung wie „Wieviel Uhr ist es?“, X_A = eine Antwort wie „Es ist 3 Uhr“.

Im Falle koordinativer i-Kommunikation benutzen wir „wenn_c“ für eine normale Bedingung und können mit diesem Bedingungsbezug ein replikatives Schema – entsprechend dem in dem Fall der g-Kommunikation – angeben. (Jedoch werde ich dies hier nicht mehr tun).

5. Habermas und kommunikatives Handeln

Habermas ist berühmt für seine Theorie des kommunikativen Handelns. Hier möchte ich untersuchen, was er eigentlich mit dem Begriff des kommunikativen Handelns meint und wie dieser Begriff mit kommunikativen Handlungen und Kooperation in meinem Sinn zu vergleichen ist. Am Ende dieses Abschnitts werde ich einige Thesen über das Verhältnis unserer Theorien verteidigen. Meine wichtigsten Quellen über Habermas sind Habermas (1981; 1984; 1986) und Cooke (1994).

Für Habermas ist kommunikatives Handeln ein Art von sozialer Wechselwirkung, in der die Handlungspläne der Akteure mit Hilfe von Sprechakten verknüpft und koordiniert sind, um ein Einverständnis zu erreichen. Um eine genauere Analyse oder Definition zu erhalten, betrachten wir diese Zitate:

(KH1) „Diese Art von Interaktionen, in denen *alle* Beteiligten ihre individuellen Handlungspläne aufeinander abstimmen und daher ihre illokutionären Ziele *vorbehaltlos* verfolgen, habe ich kommunikatives Handeln genannt.“ (Habermas 1981, 395)

(KH2) „Ich rechne also diejenigen sprachlich vermittelten Interaktionen, in denen alle Beteiligten mit ihren Sprechhandlungen

illokutionäre Ziele *und nur solche* verfolgen, zum kommunikativen Handeln. Die Interaktionen hingegen, in denen mindestens einer der Beteiligten mit seinen Sprechhandlungen bei einem Gegenüber perlokutionäre Effekte hervorrufen will, betrachte ich als sprachlich vermitteltes strategisches Handeln.“ (Habermas 1981, 396)

Was „vorbehaltlos“ hier genau bedeutet, werde ich nicht diskutieren. Jedoch kann ich sagen, daß die Forderung gemeinsamen Glaubens in Abschnitt 3. für die ‚Offenheit‘ der Kommunikation eine ähnliche Funktion hat wie in einigen anderen Theorien. Die Abstimmung der Handlungspläne in (KH1) und die illokutionären Ziele in (KH2) müssen wir unten diskutieren. Aber erst werde ich die generellen Charakteristika der Habermasschen Theorie beschreiben.

Habermas’ pragmatische Theorie der Sprache versucht, die Bühlerschen Sprachfunktionen (die propositionale, die illokutionäre, und die expressive) geltungstheoretisch zu begründen und zudem Wahrheitsbedingungstheorien sprachlicher Bedeutung mit Gebrauchstheorien zu verknüpfen, und all dies mit einer epistemischen Wende. Habermas’ Theorie des sprachlichen Verstehens „geht von dem einfachen Gedanken aus, daß wir einen Sprechakt dann verstehen, wenn wir die Bedingungen kennen, die ihn akzeptabel machen“ (Habermas 1986, 358). Die Bedingungen hier sind Geltungsbedingungen für die Verwendung der Sprache. Wenn ein Sprecher, S, gegenüber einem Hörer, H, einen Geltungsanspruch erhebt (wie z.B. a) „Die Erde ist flach“, b) „Bitte das Fenster öffnen“, c) „Dieser Wein schmeckt wunderbar“), so erhebt er – explizit oder implizit – drei Bedingungen für die Gültigkeit seiner Äußerung. Diese bekannten Gültigkeitsbedingungen sind i) Wahrheit, ii) normative Richtigkeit und iii) Wahrhaftigkeit. Wahrheit bedeutet Korrespondenz (der primäre Anspruch in a)), normative Richtigkeit bedeutet, daß es normativ richtig ist, daß S den Hörer H das Fenster zu öffnen bittet. Wahrhaftigkeit bedeutet ‚subjektive Wahrheit‘, d. h., daß S nicht betrügerisch ist. (Habermas’ Kriterium macht die Erfüllung der Gültigkeitskriterien für das Verstehen nur hinreichend; das muß ein Lapsus sein – die Erfüllung zumindest des primären Kriteriums ist auch notwendig.)

Generell gesagt: Bei jeder Sprechhandlung entsteht zwischen dem Sprecher und dem Hörer ein interpersonelles Verpflichtungsverhältnis insofern, als die erhobenen Geltungsansprüche, wenn nötig, verteidigt werden sollen. Habermas’ Theorie von Gültigkeitsbedingungen ist jedoch sehr problematisch (siehe die kritischen Betrachtungen in Honneth/Joas 1986).² Hier möchte ich eine kritische Bemerkung machen. Ich finde Habermas unklar, was die Distinktion

² Tugendhat hat gegen Habermas’ normative Gültigkeitsbedingung folgenden Einwand vorgebracht: Ein Reisender begegnet in Lima einem Kind, das ihn um etwas Geld anbettelt: „Bitte geben Sie mir ein *Sol*“. Hier kann der Reisende verstehen, daß es sich um eine Aufforderung handelt, auch ohne zu wissen, was die lokalen sozialen Normen über Betteln sagen. Ich neige dazu, dieses Argument für gültig zu halten. Um sprachliches Verstehen hinreichend generell und ‚situations-invariant‘ zu halten, sollten wir sprachliche Bedeutung nicht

angeht zwischen a) einem Verstehen, das die Erfüllung von Gültigkeitsbedingungen erfordert, und b) einem Verstehen, das dies nicht erfordert, vielmehr nur, daß der Hörer weiß, was diese Gültigkeitsbedingungen sind. So kann man z.B. den Satz „Das Wetter ist schön“ gut verstehen (im Sinne von b)) ohne daß man weiß, daß die Wahrheitsbedingungen für diesen Satz wirklich erfüllt sind (Sinn a)); vgl. unten das Problem der illokutionären Ziele in Habermas' Theorie.

Das Ziel eines kommunikativen Handelns in Habermas' Theorie ist die Verständigung, d.h. ein Einverständnis zu erreichen. Habermas unterscheidet scharf zwischen ‚Einverständnis‘ und ‚Einflußnahme‘. Dies sind zwei Mechanismen der Handlungskoordination, die den wichtigsten Begriffen sozialen Handelns zugrundeliegen. „Einverständnis und Einflußnahme sind Mechanismen der Handlungskoordination, die einander, wenigstens aus der Perspektive der Beteiligten, ausschließen. Verständigungsprozesse können nicht *gleichzeitig* in der Absicht unternommen werden, mit einem Interaktionsteilnehmer Einverständnis zu erzielen und Einfluß auf ihn auszuüben, d.h. bei ihm etwas kausal zu bewirken.“ (Habermas 1984, 574) Was Habermas hier sagt, ist insofern nicht richtig, als Einflußnahme offenbar begrifflich wie empirisch möglich ist. Wir brauchen, um das einzusehen, nur Kauf und Verkauf sowie Verhandlungen zu betrachten. (Vgl.: Du versuchst Einfluß auf mich auszuüben, wenn ich überlege, wieviele Bananen ich Dir im Austausch für Deine zehn Äpfel geben sollte.) Bis zu einem gewissen Grad kann in solchen Fällen sogar Zwang ausgeübt werden. Auch der Begriff von Verständigungsorientierung ist bis zu einem gewissen Grad mit der strategischen Verwendung von Sprache und mit Konflikten verträglich. Habermas' Dichotomie ist einfach zu scharf. Wenn die Teilnehmer über einen gemeinsamen Handlungsplan übereingekommen sind, sind sie natürlich verpflichtet ihn auszuführen, aber auch ein solches Übereinkommen kann kausal beeinflußt sein. Vielleicht möchte Habermas hier antworten, daß der kausale Einfluß in Kommunikationsprozessen zwar *de facto* existiert, aber daß er doch konzeptuell verschieden von einem Einverständnis ist. (Für eine Kritik an Habermas' Dichotomie siehe z.B. Tugendhat 1985; Baurmann 1985; siehe auch Habermas 1986.)

Warum ist kommunikatives Handeln so wichtig? Eine partielle Antwort von Habermas lautet:

„Unter dem funktionalen *Aspekt der Verständigung* dient kommunikatives Handeln der Überlieferung und der Erneuerung kulturellen Wissens; unter dem Aspekt der *Handlungskoordination* dient es der sozialen Integration und der Herstellung von Solidarität; unter dem *Aspekt der Sozialisation* schließlich dient kommunikatives Handeln der Ausbildung von personalen Identitäten. Die sym-

von lokalen Normen abhängen lassen, obwohl solche lokalen Informationen das sprachliche Verhalten verständlicher machen.

bolischen Strukturen der Lebenswelt reproduzieren sich auf dem Wege der Kontinuierung von gültigem Wissen, der Stabilisierung von Gruppensolidarität und der Heranbildung zurechnungsfähiger Akteure.“ (Habermas 1984, 594)

Dies sind offenbar gute Desiderata, aber ich habe für diese nicht so ganz klaren Behauptungen keine hinreichenden Argumente gefunden. Weil ich hier auf diese Probleme nicht eingehen kann, beschränke ich mich auf folgendes: Habermas fordert, daß kommunikatives Handeln nötig ist, um diese Desiderata zu erfüllen. Das kann aber nur bedeuten, daß das zwar in einigen Fällen – und diese sind oft wichtige Fälle – so sein mag; daß volles kommunikatives Handeln aber in anderen Fällen nicht erforderlich ist. So kann ein gemeinsamer Glaube auch ohne kommunikatives Handeln (im Habermasschen Sinne) entstehen. Wir können zum Beispiel getrennt etwas bemerken und auch bemerken, daß die Anderen das bemerken. Hier liegt dann ein Fall von gemeinsamem Glauben ohne kommunikatives Handeln im Sinne von Habermas vor; und gemeinsamer Glaube kann Handlungskoordination produzieren.

Worum geht es eigentlich bei dem Einverständnis, über das Habermas im Kontext seiner ‚kommunikativen Handlungen‘ spricht? In seiner ‚Entgegnung‘ sagt er:

„Zunächst möchte ich deutlicher unterscheiden zwischen dem *unmittelbaren* illokutionären Ziel (bzw. Erfolg) des Sprechers, daß der Hörer seine Äußerung versteht, und dem *weitergehenden* Ziel, daß der Hörer seine Äußerung als gültig akzeptiert und damit interaktionsfolgerelevante Verbindlichkeiten eingeht. Der illokutionäre Erfolg *im engeren Sinne* besteht im Verstehen, der illokutionäre Erfolg *im weiteren Sinne* besteht im koordinationswirksamen Einverständnis – also dem *Interaktionserfolg*. ‚Perlokutionär‘ hatte ich bisher nur die Effekte genannt, die nicht in einer internen Beziehung zur Bedeutung der geäußerten Sätze stehen, während dieser Ausdruck normalerweise für *alle* jene vom Sprecher beim Hörer bewirkten Effekte gilt, die über das *bloße Verstehen* des kommunikativen Aktes hinausgehen. Weil nun die Geltungsdimension, wie gezeigt, bereits diesem Sprachverstehen inhärent ist, empfiehlt es sich, nicht nur das Verstehen einer Äußerung (in Kenntnis ihrer Akzeptabilitätsbedingungen) zum illokutionären Ziel (bzw. Erfolg) des Sprechers zu rechnen, sondern auch das mit dem Hörer erzielte Einverständnis, also das Akzeptieren des Sprechaktangebots durch den Hörer.“ (Habermas 1986, 362)

Gründe für seine Empfehlungen legt Habermas hier aber nicht vor. Vermutlich betreffen sie die Verbesserung der Chancen auf einen Interaktionserfolg. Ein erfolgreicher Dialog kann in einigen Fällen (aber nicht immer) das Akzeptieren

des Sprechaktangebots erfordern – insbesondere wenn die Teilnehmer einen gemeinsamen Handlungsplan akzeptieren möchten. Andererseits ist das oft zu viel. Vielleicht sind sich die Teilnehmer nicht einig darüber (z.B. ob die Erde flach ist oder nicht), wollen aber die Sache diskutieren und debattieren. Dann kann es in dieser Sache kein Einverständnis in dieser Sache geben – jedenfalls nicht ohne Diskussion.

Ich habe oben angenommen, daß Habermas mit dem Akzeptieren eines Sprechaktangebots meint, daß der Hörer glaubt, was der Sprecher sagt, und daß er tut, was der Sprecher verlangt, und so weiter. Wenn also der Sprecher aufrichtig behauptet, daß das Wetter schön ist, so glaubt der Hörer, daß das Wetter schön ist (zu Belegen siehe Habermas 1981, 398 und 1986, 359). Habermas täte besser daran, nur ein Einverständnis in einem generellen Sinne zu fordern. Schreiben wir $GW(p)$ für das zwischen S und H gemeinsame Wissen. Dabei könnte p irgendeine relevante Proposition oder Disjunktion von solchen Propositionen sein. In unserem Beispiel etwa: a) $p =$ der Sprecher sagt, daß das Wetter schön ist, b) $p =$ Das Wetter ist schön, oder p sagt, daß c) einer der Beteiligten glaubt, daß das Wetter schön ist; oder p kann eine Disjunktion von zwei oder mehreren solcher Alternativen sein. Wenn Habermas diese Darstellung akzeptieren würde, käme seine Theorie der meinigen recht nahe. Jedoch fordert meine Theorie statt Einverständniszielen nur die gemeinsame Erwartung, daß ein Einverständnis (in dem einen oder anderen obigen Sinne) erreicht wird.

Zum Schluß werde ich einige Thesen über kommunikatives Handeln verteidigen. Sie betreffen den Habermasschen Begriff des kommunikativen Handelns (kurz: KH) sowie meinen eigenen:

(H1) a) Kommunikatives Handeln im Sinne dieses Beitrags (d.h. ein kommunikatives Handeln ist entweder eine g-kommunikative Handlung oder eine i-kommunikative Handlung, die einen Kommunikator und einen Kommunikationsadressaten und ihre Interaktion erfordert) ist Habermas' KH ähnlich – mit der Ausnahme, daß ich nicht generell das Akzeptieren des Sprechaktangebots fordere. b) Entsprechend gibt es sowohl ein i-Einverständnis (Einverständnis konstituiert sich aus bloßen persönlichen Einstellungen und getrennten Handlungen) als auch ein g-Einverständnis (Einverständnis konstituiert sich lediglich aus gemeinsamen Einstellungen und Handlungen).

(H2) a) Es gibt sowohl KH, das gemeinsames Handeln (im Sinne Tuomelas und Bonnevier-Tuomelas 1997) ist, wie KH, das aus getrennten Handlungen konstituiert ist. b) Es gibt kommunikatives Handeln in meinem Sinne, das nicht KH ist.

(H3) KH ist kollektives soziales Handeln, *collective social action* im Sinne Tuomelas und Bonnevier-Tuomelas (1997), d.h. kollektives Handeln, das aus einem gemeinsamen sozialen Grund (hier: um ein Einverständnis zu erreichen) ausgeführt wird.

(H4) a) KH ist kooperatives Handeln mindestens im Sinne von ‚Koaktionen‘ (koordinatives Handeln) mit demselben persönlichen Ziel (zumindest i. S. von Ziel-Typ). b) Nicht alles KH ist kooperativ im vollen Sinne, d.h. im Sinne kollektiven Handelns in Richtung auf ein gemeinsames kollektives Ziel.

(H5) Es gibt kommunikative Aktivität (d.h. ‚Kommunikation symbolischer Inhalte‘), die weder KH noch kommunikatives Handeln in meinem Sinne ist, die aber zentral für die Reproduktion der sozialen und kulturellen symbolischen Strukturen ist.

Wie können diese Thesen begründet werden? Betrachten wir zuerst die weite These (H1). In Habermas Theorie ist das Ziel eines kommunikativen Handelns Einverständnis sowohl in dem engen als auch in dem weiten ‚illokutionären‘ Sinne. In meiner Theorie muß kommunikatives Handeln mindestens kompatibel mit der gemeinsamen Erwartung sein, daß ein Einverständnis entstehen wird. In Habermas’ Theorie befassen wir uns mit dem weiten illokutionären Ziel (nämlich mit dem Akzeptieren des Sprechaktangebotes); und in meiner Theorie mit dem zugrundeliegenden gemeinsamen Glauben oder der Erwartung, daß das Angebot verstanden wird. (Also können wir sagen, daß ein Einverständnis in meiner Theorie dann ein zugrundeliegendes, psychologisch potentiell Ziel ist.) Man könnte von dem Ziel ‚i-Einverständnis‘ und dem Ziel ‚g-Einverständnis‘ sprechen. Kurz gesagt, die Teilnehmer haben ein i-Einverständnis, daß p, als Ziel (d.h. als kollektives i-Ziel), wenn sie alle p als ein persönliches Ziel haben und das gemeinsam glauben. Sie haben g-Einverständnis, daß p, als Ziel (d.h. als kollektives g-Ziel), wenn sie p als ein gemeinsam (oder kollektiv) akzeptiertes (und geglaubtes) Ziel haben. (In anderen Fällen als einem Ziel-Einverständnis, z.B. bei einem Glauben-Einverständnis, können wir ähnlich definieren. Ein etwas anderer und genauerer Weg wäre die Verwendung von ‚Wir-Einstellungen‘, siehe Tuomela 1995, Kap. 1.)

Für Habermas besteht soziales Handeln aus kommunikativem Handeln und strategischem Handeln. Kommunikative Handlungen (und nur sie) sind Handlungen, die aus dem Grund, ein Einverständnis zu erreichen, ausgeführt werden. Wir können nun fragen, ob das heißt, daß KH equivalent mit g-Kommunikation in meinem Sinne ist. Wenn Habermas mit ‚Einverständnis‘ das meint, was er in seinem 1984er Artikel sagt, ist das nicht so. Er sagt da, daß „Einverständnis bedeutet, daß die Beteiligten ein Wissen als gültig, d.h. als intersubjektiv verbindlich akzeptieren“ (574). Wir können dann vermutlich sagen, daß Einverständnis, daß p (z.B. daß die Erde rund ist, oder daß wir heute beabsichtigen, zusammen schwimmen zu gehen) bedeutet, daß die Beteiligten gemeinsam wissen, daß p, und verpflichtet sind, in ihren Interaktionen die Gültigkeit von p anzunehmen.

Ich behaupte, daß die Beteiligten ein Einverständnis in diesem Habermaschen Sinne nur als ein i-Ziel (viz. mit i-Verständnis) und somit ohne g-Kommunikation (Kommunikation als gemeinsames Handeln wie z.B. ein

Dialog) erreichen können. Mein Grund für diese Behauptung ist, daß die Beteiligten z.B. eine soziale Norm befolgen können, ohne das volle kollektive Ziel (d.h. g-Ziel) befolgen zu müssen, und dabei dennoch ein intersubjektiv bindendes Einverständnis-Ziel vorliegt (vgl. ein Teilnehmer Ziel: „Ich habe Normenbefolgung als mein intersubjektiv verbindendes Ziel“). (Siehe Tuomela 1995, Kap. 2-3; Tuomela/Bonnevier-Tuomela 1997, für ähnliche Argumente.)

Eine grundlegende Idee in Habermas' Theorie ist, daß KH (schon aus begrifflichen Gründen) ein Einverständnis produziert, und weiter, daß ein Einverständnis zu Handlungskoordination führt. Wie gesagt, mein Einwand gegen Habermas ist, daß das Einverständnis, daß p (was für einen Gedanken mit deskriptivem oder normativem Inhalt steht), nur illokutionär in dem engen Sinne zu sein braucht. Meine andere Bemerkung berührt sozusagen die folgenden zwei Stufen, mit denen wir hier operieren: i) die sprachliche (oder, genereller, repräsentierende) Stufe bestehend aus sprachlichen Ausdrücken, die wir in unseren Verständigungsprozessen verwenden, und ii) die – normalerweise – außersprachliche Stufe, die wir mit i) repräsentieren und über deren Elemente und Aspekte wir ein Einverständnis (und Konflikte) haben können. In meiner Theorie ist Einverständnis oder, genauer, Einverständnis-Erwartung an der Stufe i) vorausgesetzt, aber nicht an der Stufe ii) (Habermas fordert hier ein Einverständnis). Überdies können wir sagen, daß wir auf beiden Stufen sowohl ein i-Einverständnis als auch ein g-Einverständnis sowie resultierende separate bzw. gemeinsame Handlungen haben können. Auf Stufe i) betreffen die Handlungen nur sprachliche Dinge und sind vielleicht nicht sehr relevant für die außersprachlichen Dinge auf der Stufe ii) – wie z.B., daß das Wetter schön ist oder daß wir zusammen schwimmen gehen wollen.

(H2) a) macht einen Teil von (H1) genauer. Hier ist der obige Habermasche Begriff von Einverständnis verlangt. Ich wundere mich, warum Habermas nicht fordert, daß Einverständnis in KH ein volles kollektives Ziel ist (z.B. du und ich erzielen beide Einverständnis und haben Einverständnis als unser Ziel akzeptiert). Das kommt Habermas nahe, aber er sagt es nicht klar; und das wäre jedenfalls inkohärent mit seiner früher zitierten Definition von Einverständnis. Da (H2) a) schon oben implizit diskutiert wurde, können wir nun (H2) b) betrachten. Diese These ist wahr aus dem Grund, daß kommunikatives Handeln in meiner Theorie auf einer kommunikativen Intention basiert. Das läßt zu, daß einige von Habermas als strategisch klassifizierte Handlungen kommunikative Handlungen in meinem Sinne sind (vgl. „und nur solche“ in (KH2)); und diese Handlungen können dennoch ‚vorbehaltlos‘ ausgeführt werden.

(H3) ist eine weite These, die nicht ohne eine weitgehende Betrachtung von kollektiven sozialen Handlungen diskutiert werden kann. Hier kann ich nur sagen, daß eine kollektive soziale Handlung eine kollektive Handlung auf Grund eines gemeinsamen sozialen Grundes (einer gemeinsamen ‚Wir-

Einstellung⁴) ausgeführt ist (vgl. Tuomela 1995, Kap. 1; Tuomela/Bonnevier-Tuomela 1997). Im Habermas' Fall können wir Einverständnis als einen solchen gemeinsamen sozialen Grund ansehen.

Auch die Verteidigung von (H4) kann ich hier nicht voll in Angriff nehmen. Diese These ist insofern informativ, als sie einige kollektive soziale Handlungen ausschließt. Grundsätzlich impliziert ‚Koaktion‘ in Richtung auf dieselben persönliche Ziele von den Beteiligten, ein Handeln mittels friedlicher Mittel-Handlungen, Handlungen also, die nicht das Erreichen des Zieles von anderen Beteiligten behindern oder stören.³ Das gemeinsame Ziel (zumindest i.S.v. von Ziel-Typ) hier ist natürlich das Habermassche Einverständnis. Falls die Beteiligten dieses gemeinsame Ziel als ein kollektives Ziel für sie alle (d.h. ihre Gruppe) akzeptieren, haben wir es mit einer kooperativen kommunikativen Handlung im vollen Sinne (d.h. mit g-Kommunikation) zu tun.

(H5) impliziert, daß das Habermassche KH zu eng ist, um alle zentralen Formen von sozialer menschlicher Kommunikation zu umfassen. Die Entstehung und Reproduktion von symbolischen Strukturen und sozialen Institutionen im allgemeinen kann auch anders geschehen. Betrachten wir ein Zigeunermädchen, das uns mit seiner Kleidung nicht-sprachlich etwas über die Zigeunerkultur ‚kommuniziert‘. Ihr Verhalten muß nicht intentional sein, aber auch wenn sie intentional kommuniziert, ist kein spezifischer Kommunikationsadressat erforderlich (im Sinne KHs). Dieser Fall, wenn kollektiv und zugleich viele Teilnehmer, ist eine kollektive soziale Handlung, die schwächer ist als Koaktion im obigen Sinne.

Potentiell können aber auch derartige Fälle von Kommunikation als Fälle von KH behandelt werden: das Zigeunermädchen könnte kommunikativ gehandelt haben im Sinne KHs oder, besser, im Sinne einer nicht-sprachlichen Version von KH. Jedoch brauchen wir für eine adäquate Analyse der symbolischen Aspekte der wirklichen sozialen Welt einen weiteren Begriff von Kommunikation. Ich möchte hier nur kurz das Folgende sagen (Tuomela/Balzer 1997). Wir leben in einer symbolischen und (im Prinzip) kommunizierbaren sozialen Welt, die teilweise von uns selbst konzeptuell konstruiert ist. Die Grundidee ist hier, daß wir als Akteure intentionale Handlungen ausführen; d.h. wir führen Handlungen aus gewissen Gründen aus. Das impliziert, daß wir Ereignisse und Zustände in der Welt intentional verursachen und produzieren (auf englisch: ‚purposive-causally‘; siehe Tuomela 1977; 1995; 1998). Darum

³ Auf Englisch ist meine Analyse diese (siehe Tuomela/Bonnevier-Tuomela 1997):
 (CO) Agents A_1 and A_2 *coact* compatibly (in a weak sense) in a situation S relative to the same I-mode goal G (either type of goal or a token of type G) if and only if
 1) It is possible for A_1 and A_2 to satisfy their goals in compatible ways (viz. their goals can be satisfied by them without conflict); 2) a) A_1 intends to achieve G without means-actions conflicting with A_2 's attempts to satisfy his goal and believing that he can achieve it at least with some probability in that context although his relevant G-related actions are dependent on A_2 's relevant G-related actions, and he acts so as to achieve G; and b) analogously for A_2 : 3) a) A_1 believes that 1) and 2) , and b) analogously for A_2 .

brauchen wir als Theoretiker derartige ‚Zweckkausalität‘ oder ‚Qua-Grund-Kausalität‘ sowohl im Fall einzelner als auch kollektiver Handlungen. Das ist ein Zwei-Aspekte-Modell, in dem es sowohl eine Symbolisierung der relevanten Aspekte der Welt (d.h. Inhalte von Handlungsgründen) zu repräsentieren gibt als auch eine Verursachung von Ereignissen und Zuständen gemäß diesen Handlungsgründen. Anstelle der Habermasschen strengen Dichotomie zwischen verständigungsorientiertem und strategischem Handeln können wir beim Aufbau der sozialen Welt grundsätzlich diese Begriffe und derartige ‚Gemeinsamkeits-Begriffe‘ wie „kollektives Akzeptieren“ und „kollektives Ziel“ verwenden.

Bibliographie

- Balzer, W./R. Tuomela (1996), The Structure and Verification of Plan-Based Joint Intentions, in: *International Journal of Cooperative Information Systems* 6, 3–26
- Bach, K./R.M. Harnish (1979), *Linguistic Communication and Speech Acts*, Cambridge, Mass.-London
- Baurmann, M. (1985), Understanding as an Aim and Aims of Understanding, in: G. Seebaß/R. Tuomela (eds.), *Social Action*, Dordrecht-Boston-Lancaster, 187–196
- Colombetti, M. (1993), Formal Semantics for Mutual Belief, in: *Artificial Intelligence* 62, 341–353
- Cooke, M. (1994), *Language and Reason: A Study of Habermas’s Pragmatics*, Cambridge, Mass.
- Habermas, J. (1981), *Theorie des kommunikativen Handelns, Band 1*, Frankfurt
- (1984), *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt
- (1986), Entgegnung, in: A. Honneth/H. Joas, 327–405
- Honneth, A./H. Joas (eds.) (1986), *Communicative Action*, Cambridge
- Lewis, D. (1969), *Convention. A Philosophical Study*, Cambridge, Mass.
- Tugendhat, E. (1985), Habermas on Communicative Action, in: G. Seebaß/R. Tuomela (eds.), *Social Action*, Dordrecht-Boston-Lancaster, 179–186
- Tuomela, R. (1977), *Human Action and Its Explanation*, Dordrecht-Boston
- (1984), *Theory of Social Action*, Synthese Philosophy Library, Dordrecht-Boston
- (1995), *The Importance of Us: A Philosophical Study of Basic Social Notions*, Stanford Series in Philosophy, Stanford
- (1996), *Cooperation: A Philosophical Study*, Ms
- (1998), A Defense of Mental Causation, in: *Philosophical Studies* 4 (forthcoming)
- /W. Balzer (1997), *Collective Properties and Collective Attitudes*, Ms
- /Bonnievier-Tuomela (1997), From Social Imitation to Teamwork, in: G. Holmström-Hintikka/R. Tuomela (eds.), *Contemporary Action Theory, vol II: Social Action*, Dordrecht, 1–47