

In: Herbert E. Wiegand (Hg.), *Sprache und Sprachen in den Wissenschaften. Geschichte und Gegenwart*, Berlin / New York (de Gruyter), 1999, S. 48-63.

GEORG MEGGLE

Kommunikation und Rationalität

Abstract

Kommunikation kann vieles heißen. Für Kommunikatives Handeln wird hier unterschieden zwischen: Kommunikationsversuchen, Erfolgreichem Kommunikativen Handeln (als erfolgreichen Kommunikationsversuchen), und Verstandenem aber nicht Erfolgreichem Kommunikativem Handeln; und dann noch, ob die jeweiligen Handlungen bereits eine reguläre (konventionale oder gar sprachliche) Bedeutung haben oder nicht. Was sind die jeweiligen Rationalitäts-Präsuppositionen? Das wird für alle oben unterschiedenen Kommunikativen Handlungs-Begriffe geklärt. Wie bei Handlungen generell, so ist auch bei den Kommunikativen Handlungen zwischen drei verschiedenen Rationalitäts-Typen zu unterscheiden: Handlungsrationalität, Rationalität der Handlungsgründe und situationsrelativer Personenrationalität.

- I Intentionales Handeln, Verstehen und Rationalität
- II Kommunikatives Handeln
- III Intersubjektive Bedeutung
- IV Kommunikative Rationalitätsannahmen

I Intentionales Handeln, Verstehen und Rationalität

I.1 Kommunikative Handlungen sind Handlungen, mit denen wir unsere jeweiligen Ziele auf kommunikativem Wege zu erreichen beabsichtigen, also spezielle Fälle eines Handelns mit einer Absicht. Charakteristisch für ein kommunikatives Handeln ist, daß es aus der Sicht des Handelnden genau dann erfolgreich ist, wenn es vom Adressaten verstanden wird.

Kommunikative Handlungen sind also ein Sonderfall intentionalen bzw. instrumentellen Handelns. Sehen wir uns daher vor einer Betrachtung dieses Sonderfalls etwas genauer an, was intentionale Handlungen sind, wann solche Handlungen erfolgreich sind, und was es heißt, eine solche Handlung zu verstehen.

I.2 Wir schreiben:

T(X,f)	für: X tut (zum Zeitpunkt t) die Handlung f
G(X,A)	für: X glaubt (zu t), daß A
P(X,A)	für: X will (zu t), daß A

Auf diesem minimalen T-G-P-Alphabet beruht alles weitere. Daß eine Person X etwas mit einer bestimmten Absicht tut, können wir mit diesen 3 Grundbausteinen einfach so erklären:¹

¹ Ganz so einfach, wie hier unterstellt, sind die Dinge in Wirklichkeit natürlich nicht. Das gilt auch für alle folgenden Bestimmungen. Genaueres in *Grundbegriffe der Kommunikation*, 1997². Zu ebenfalls vereinfachten Versionen siehe Meggle (1993b) und (1996). Nur eine der wichtigsten nötigen Änderungen sei genannt: In der Erfolgserwartung wären statt der simplen Äquivalenz selbstverständlich echte Konditionalrelationen anzusetzen.

D1 $I(X,f,A) := T(X,f) \& P(X,A) \& G(X,A \equiv T(X,f))$
X *intendiert/beabsichtigt* mit seinem *f-Tun* zu erreichen, daß *A*, gdw. *X* *f* tut,
X will, daß *A*, und *X* glaubt, daß *A* gdw. *X* *f* tut.

Erfolgreich ist ein solches Handeln von *X* gdw. *X* mit seiner *Erfolgserwartung* $G(X,A \equiv T(X,f))$ Recht hat, d.h., gdw. $A \equiv T(X,f)$.

Den Sachverhalt *A*, also das, was die Person *X* mit ihrem Tun zu erreichen beabsichtigt, bezeichnet man auch als *Ziel* ihres Tuns. Und natürlich kann man mit ein und derselben Handlung auch mehrere Ziele verfolgen. (Ein simples Beispiel: Xaver schmeißt einen Stein gegen eine Scheibe – und will damit dreierlei Ziele erreichen: erstens, daß die Scheibe in die Brüche geht; zweitens, daß sich Frau Maier, zu deren Wohnung die betreffende Fensterscheibe gehört, saumäßig ärgert; drittens, daß er, der Xaver, der Frau Maier damit deren ständige Rummeckereien heimzahlt.) Gelegentlich sind derartige Ziele hierarchisch geordnet. Ist aus der Sicht von *X* das Ziel *B* seinerseits nur Mittel zum Zweck des Erreichens von Ziel *A*, so heiße Ziel *A* gegenüber dem Ziel *B* *primär*. (So wäre zum Beispiel Xavers zweites Ziel gegenüber dem ersten und sein drittes Ziel den beiden anderen Zielen gegenüber primär.) *Das primäre Ziel* wäre dann das Ziel, das gegenüber allen anderen Zielen primär ist.

I.3 Was heißt es, eine (im obigen Sinne) intentionale Handlung zu verstehen? Hierfür gibt es verschiedene Ansätze.

Zum Beispiel den, den G. H. von Wright in seinem für die ganze Verstehensdebatte so einflußreichen Werk *Explanation and Understanding* (1971) vorgeschlagen hat:

(V-PS) Wir verstehen eine Handlung gdw. wir sie als Konklusion eines (passenden) Praktischen Schlusses ansehen

– wobei wir uns einen solchen Schluß hier schlicht wie folgt vorstellen dürfen:

(PS) (1) $P(X,A)$
(2) $G(X,A \equiv T(X,f))$
(3) $T(X,f)$

Die beiden Prämissen (1) und (2) erfassen, wie von Wright sagt, den *voluntativ-kognitiven Aspekt* der Handlung. Er ist nichts anderes als die Absicht bzw. die Intention, mit der die betreffende Handlung vollzogen wird. Man kann daher ein Verstehen äquivalent auch so definieren:

(V-INTENTIO) Wir verstehen eine Handlung gdw. wir die Absicht kennen, mit der sie vollzogen wurde/wird.

Absichten sind nun aber insofern etwas strikt Subjektives, als man sie (die Absichten) genau dann hat, wenn man überzeugt ist, daß man sie hat. Das paßt nun wiederum genau zu dem, was Max Weber über das (einschlägige) Handlungs-Verstehen sagt:

(V-MW) Wir verstehen eine Handlung gdw. wir den subjektiven Sinn der Handlung kennen.

Der *subjektive Sinn* der Handlung ist dabei nichts anderes als die Bedeutung bzw. die Funktion, den die betreffende Handlung für das jeweilige Handlungs-Subjekt selber hat. Wir

kennen diesen Sinn, wenn wir wissen, welchen Sinn und Zweck das Handlungs-Subjekt selber mit seinem Tun verbindet. Das aber wissen wir, wenn wir wissen, welches Ziel mit der Handlung verfolgt wird und wie der Handelnde dieses Ziel erreichen zu können glaubt. Kurz: Wenn wir die entsprechende Handlungsabsicht kennen.

I.4 Alle bisher betrachteten Verstehens-Erklärungen laufen also auf dasselbe hinaus. Das ist schön. Aber noch hat diese Schönheit ein dickes Manko: Der hinter all diesen Verstehens-Erklärungen stehende Praktische Schluß (PS-1) ist so, wie er dasteht, leider nicht gültig. Gültig ist lediglich der folgende schwächere Schluß:

- (PS-RATIO) (1) $P(X,A)$
 (2) $\underline{G(X,A \equiv T(X,f))}$
 (3*) Rational: $T(X,f)$

Aus den Prämissen dieses Schlusses folgt nur, daß es für X rational ist bzw. rational wäre, f zu tun, nicht, daß X tatsächlich f tut oder tun wird. Letzteres ergibt sich nur, wenn für die betreffende Situation darüber hinaus auch noch die sogenannte Rationalitätsunterstellung gilt, d.h., wenn X sich in der betreffenden Situation insofern rational verhält, als er auch tatsächlich tut, was zu tun für ihn rational ist oder wäre. Daß diese Rationalitätsunterstellung zutrifft, das setzen wir beim Verstehen einer Handlung voraus.

I.5 Hinter allen obigen Verstehens-Charakterisierungen steckt also letztlich diese:

- (V-RATIO) Wir verstehen eine Handlung gdw. wenn wir ihre Rationalitätsgründe kennen.

Diese Explikation ist nun (wegen ihres deutlichen Bezugs auf den jetzt wirklich korrekten Praktischen Schluß (PS-RATIO)) nicht nur sehr viel klarer als die anderen Erläuterungen. Sie hat einen weiteren Vorteil: sie ist auch sehr viel allgemeiner. Während z.B. (V-PS) und (V-INTENTIO) nur auf den sehr engen Spezialfall sogenannter Entscheidungen unter Sicherheit zugeschnitten sind, erfaßt (V-RATIO) außer diesem Spezialfall auch den ganzen Rest, insbesondere also auch alle Fälle von sogenannten Entscheidungen unter Risiko. Alternativ könnte man (V-RATIO) daher auch so formulieren:

- (V-RATIO*) Wir verstehen eine Handlung von X gdw. wenn wir wissen, aufgrund welcher von X's Präferenzen und Wahrscheinlichkeitsannahmen die betreffende Handlung rational war bzw. ist.

Trotz meines soeben verkündeten Lobs auf die Allgemeinheit hantiere ich i. f. nicht nur mit dem natürlich weiterhin unverzichtbaren (V-RATIO), vielmehr bevorzugt mit dessen Spezialfall (V-INTENTIO). Denn statt mit Präferenzen und Wahrscheinlichkeiten im allgemeinen spiele ich i. f. weiterhin ausschließlich mit unseren elementaren starken Wollens- und Glaubensbegriffen – und frisiere zu diesem Zweck alles so zurecht, daß wir uns stets nur im Rahmen von Entscheidungen unter Sicherheit bewegen. Denn nur so werden wir imstande sein, uns über das komplexe Gelände, das noch vor uns liegt, rasch einen ersten groben Durchblick zu verschaffen. Probleme gibt es auch so noch genug.

I.6 Für unser Paradigma einer intentionalen Handlung machen wir (V-INTENTIO) jetzt noch expliziter – wobei wir ein Wissen einfach mit einer zutreffenden Überzeugung (einem starken Glauben also) gleichsetzen wollen: $W(X,A) := G(X,A) \& A$.

- D2 $V(Y,I(X,f)) := W(Y,I(X,f,A^*))$

Y versteht das f-Tun von X gdw. Y weiß, was X mit ihrem f-Tun alles zu erreichen beabsichtigt.

A* stehe hier also für die Summe all der Ziele, die X mit seinem f-Tun zu erreichen beabsichtigt.

Daß wir alle Ziele der betreffenden Handlung kennen müssen, um sie zu verstehen, ist natürlich ein starkes Stück. Wer es schwächer lieber hätte, wird sicher anders anfangen, sich zunächst mit einem sogenannten partiellen Verstehen zufriedengeben und so zum Beispiel sagen wollen: Y versteht das f-Tun von X bezüglich des Ziels A gdw. Y weiß, daß X mit f-Tun das Ziel A verfolgt. Natürlich wäre dann nicht jedes partielle Verstehen gleich wichtig. Wer das bzw. jeweils die diversen primären Ziele kennt, dessen partielles Verstehen ist sicher besser als das partielle Verstehen dessen, der lediglich sekundäre Ziele kennt.

I.7 Ich liebe es am Anfang in der Regel möglichst stark. Bleiben wir also bei D2. Selbst dieser stärkstmögliche Verstehensbegriff ist in anderer Hinsicht noch sehr schwach. Gefordert ist durch ihn für ein Verstehen nur, daß wir wissen, welche Ziele X mit ihrem Tun verfolgt. Nicht gefordert ist hingegen, daß wir auch wissen, wie es kommt, daß X die Ziele hat, die er hat. Es kann also sein, daß wir eine Handlung von X verstehen, uns aber trotzdem ganz unbegreiflich ist, wie X zu seinen entsprechenden Präferenzen und Annahmen kommen konnte. Wissen wir auch noch, wie es zu diesen Präferenzen und Annahmen kam, so liegt, wie man oft dafür sagt, ein tieferes Verständnis vor. Unser oben eingeführtes Verstehen ist noch kein solches, schließt ein solches aber natürlich auch nicht aus. Des weiteren läßt D2 auch völlig offen, wie das Verstehen selber zustandekommt, d.h. wie wir zu den Überzeugungen gekommen sind, die wir haben müssen, damit wir verstanden haben.

I.8 Verstehen ist ein Wissen, impliziert also einen zutreffenden Glauben. Das unterscheidet das Verstehen simpliciter von dem, was man korrekterweise als ein etwas-als-etwas-Verstehen bezeichnet. Letzteres ist nichts anderes als ein Glaube, daß etwas so und so ist – wobei dieser Glaube auch falsch sein kann. Während jedes Verstehen auch ein Verstehen-als ist, gilt das Umgekehrte natürlich nicht. Nicht jedes Verstehen-als ist auch ein Verstehen; nicht jeder Glaube ist richtig.

I.9 Des weiteren ist streng zwischen einem Verstehen einer Handlung einerseits und einem Billigen, Gutheißen, Akzeptieren oder gar Befürworten und Unterstützen der Handlung andererseits zu unterscheiden. Daß ich eine Handlung insofern verstehe als ich deren Rationalitätsgründe kenne, heißt ja nichts weiter, als daß ich weiß, wie der Handelnde selbst seine Handlung sieht – und daß unter Voraussetzung dieser Sichtweise seine Handlung als rational anzusehen ist. Es heißt keineswegs, daß ich diese Sichtweise selbst teile. In diesem Sinne ist es also schlicht falsch, daß ich, um eines anderen Handeln verstehen zu können, mich mit ihm, wie man sagt, zuvor gleichsam identifizieren muß. Ich muß nicht selbst zum Heiligen oder zum Nazi werden, um das Handeln eines Heiligen oder eines Nazi verstehen zu können.

I.10 Handlungs-Verstehen und Handlungs-Rationalität sind dem bisherigen zufolge nur zwei Seiten derselben Medaille. Jede rationale Handlung ist verstehbar; und in dem hier erklärten Sinne von Verstehen sind auch *nur* rationale Handlungen verstehbar. Der Grund ist trivial: Von Rationalitätsgründen kann man nur dann wissen, wenn es sie gibt.

Aufgrund der strikten Subjektivität der Rationalitätsgründe – d.h. der Präferenzen und Annahmen des betreffenden Handlungs-Subjekts – gilt sogar eine noch stärkere Gleich-

setzung. Es decken sich nicht nur Handlungs-Rationalität und Verstehbarkeit; sondern auch Handlungs-Rationalität und tatsächliches Verstandenwerden. Denn bei jeder rationalen Handlung gibt es jemanden, der deren Rationalitätsgründe kennt und die betreffende Handlung somit versteht: nämlich den Handelnden selbst.

All dies gilt nun a fortiori auch für ein Kommunikatives Handeln als Spezialfall eines intentionalen Handelns.

II Kommunikatives Handeln

II.1 Auch ein kommunikatives Handeln hat Ziele. Und manche Ziele muß eine Handlung haben, damit sie überhaupt ein Kommunikationsversuch sein kann. Solche für das Vorliegen eines Kommunikationsversuchs notwendigen Ziele heißen ab jetzt *kommunikative Ziele* – im Unterschied zu bloßen *Kommunikationszielen*, Zielen also, die mit Kommunikationsversuchen zwar auch verbunden sein können, aber eben nicht notwendigerweise. Unterscheiden wir nun zwischen zwei Typen von Kommunikations-Versuchen, nämlich zwischen *Aufforderungshandlungen* einerseits und *Informationshandlungen* andererseits. Das *primäre kommunikative Ziel* der ersteren ist, daß der Adressat etwas bestimmtes *tut* (nämlich das, wozu er aufgefordert wird); das primäre kommunikative Ziel von Informationshandlungen ist, daß der Adressat etwas bestimmtes *glaubt*:²

T1.1 $KV(S,H,f,r) \rightarrow I(S,f,T'(H,r))$
 f-Tun von S ist ein an den H gerichteter Kommunikations-Versuch des Inhalts, daß H (S zufolge) r tun soll – nur dann, wenn S mit seinem f-Tun zu erreichen beabsichtigt, daß H (zu t') r tut.

T1.2 $KV(S,H,f,p) \rightarrow I(S,f,G'(H,p))$
 f-Tun von S ist ein an den H gerichteter Kommunikations-Versuch des Inhalts, daß p – nur dann, wenn S mit seinem f-Tun zu erreichen beabsichtigt, daß H (zu t') glaubt, daß p.

II.2 Diese Ziele lassen sich natürlich auch auf nicht-kommunikativem Wege erreichen. Was zeichnet also kommunikative Handlungen vor einem bloßen instrumentellen Handeln im allgemeinen aus? Die Antwort ist klar: Der *kommunikative Sonderweg* ist das Besondere. Und der sieht aus der Sicht von S (dem zu kommunizieren Versuchenden, kurz: dem Sprecher³) so aus:

T2.1 $KV(S,H,f,r) \rightarrow G(S,T'(H,r) \equiv W'(H,KV(S,H,f,r)))$
 Ein f-Tun von S ist nur dann ein an den Hörer H gerichteter Kommunikationsversuch des Inhalts, daß H r tun soll, wenn S glaubt (erwartet), daß H erst und gerade dann r tun wird, wenn H erkennt, daß das f-Tun von S ein solcher Kommunikationsversuch ist.

Mit anderen Worten: Charakteristisch für Kommunikationsversuche ist die mit diesen verbundene *kommunikative Erfolgserwartung*, wonach das primäre kommunikative Ziel erst

² T'(H,r) bzw. G'(H,p) drückt dabei ein Tun bzw. Glauben von H zu einem von t (dem Zeitpunkt des f-Tuns von S) aus gesehen späteren Zeitpunkt t' aus.

³ Man vergesse aber nicht: Um „Sprecher“ zu sein, braucht man nichts zu sagen. Kommunikationsversuche brauchen keine sprachlichen Äußerungen zu sein; Medium der Kommunikation kann wirklich alles Mögliche sein. Entsprechendes gilt selbstverständlich auch für die hier gepflegte Verwendung von „Hörer“.

und gerade insofern erreicht werden wird, als der Hörer erkennt, daß das, was S tut, ein Kommunikationsversuch mit diesem Ziel ist.

II.3 Beide Forderungen (d.h. die der primären kommunikativen Intention und die der kommunikativen Erfolgserwartung) zusammen führen zu folgendem Postulat:

$$(AK-KV) \quad KV(S,H,f,r) \leftrightarrow I(S,f,T'(H,r)) \& \\ G(S,T'(H,r) \equiv W'(H,KV(S,H,f,r)))$$

Klar, das ist keine brauchbare Definition. Es ist schlicht und hoffnungslos zirkulär. Aber das macht nichts. Denn wir haben etwas viel Besseres als eine Definition entdeckt: nämlich ein *Adäquatheits-Kriterium* für eine jede brauchbare Definition von KV. M.a.W.: Wir wissen jetzt: Wie auch immer KV des näheren zu definieren ist, brauchbar ist eine Definition nur dann, wenn sie das Kriterium (AK-KV) erfüllt, d.h., wenn (AK-KV) als ein Theorem aus der Definition folgt.

II.4 Die wichtigste Folgerung aus diesem Kriterium ist die sogenannte *Reflexivitätsbedingung*:

$$(RB-KV) \quad KV(S,H,f,r) \rightarrow I(S,f,W'(H,KV(S,H,f,r)))$$

Kommunikation zielt auf ein Verstandenwerden ab.

Und diese Reflexivitätsbedingung zeitigt ihrerseits Folgen, nämlich insbesondere die der grenzenlosen Offenheit der kommunikativen Absichten: Sei I_1 eine kommunikative Absicht, dann ist auch $I_2 (= I(S,f,W'(H,I_1)))$ eine solche, also auch $I_3 (= I(S,f,W'(H,I_2)))$ – usw. Allgemeiner: Ist I_n eine kommunikative Absicht, dann auch I_{n+1} – für beliebige $n \geq 1$. Mit anderen Worten – wobei I^* für die grenzenlos offene kommunikative Absicht stehe:

$$(RB^*-KV) \quad KV(S,H,f,r) \rightarrow I(S,f,W'(H,I^*))$$

II.5 Die Testfrage ist jetzt natürlich die: Wie lautet eine brauchbare Explikation von KV? Und jetzt wäre, wenn man die verschiedenen Antworten auf diese Frage Revue passieren lassen wollte, eine längere Geschichte fällig. Hier nur der Start- und der Endpunkt dieser Geschichte. Startpunkt war das sogenannte Gricesche Grundmodell, das sich – bereits stark zurechtfrisirt – so formulieren läßt, wobei I_1 nunmehr im Fall von Aufforderungshandlungen für die primäre kommunikative Absicht $I(S,f,T'(H,r))$ stehe:

$$(GGM) \quad KV(S,H,f,r) := I(S,f,T'(H,r)) \& \\ G(S,T'(H,r) \equiv W'(H,I_1))$$

Und jetzt der Endpunkt – mit I^* für die grenzenlos offene primäre kommunikative Absicht:

$$D3 \quad KV(S,H,f,r) := I(S,f,T'(H,r)) \& \\ G(S,T'(H,r) \equiv W'(H,I^*))$$

Der Unterschied ist, wie man sieht, auf der Oberfläche minimal: ein einziges Sternchen. Aber hinter diesem Sternchen verbergen sich Welten.⁴

⁴ Zu diesen Welten mehr in Meggle (1991).

II.6 Wie Kommunikationsversuche Spezialfälle eines intentionalen Handelns sind, so erfolgreiche Kommunikationsversuche Spezialfälle eines erfolgreichen intentionalen Handelns. Und wie ein intentionales Handeln (i.S. von D1 oben) erfolgreich ist gdw. der Handelnde mit der dabei involvierten Erfolgserwartung richtig liegt, so ist ein kommunikatives Handeln erfolgreich gdw. wenn der Sprecher mit seiner kommunikativen Erfolgserwartung richtig liegt, d.h., gdw. außer $G(S, T'(H, r) \equiv W'(H, I^*))$ auch tatsächlich $T'(H, r) \equiv W'(H, I^*)$ gilt.

II.7 Was unter dem Verstehen einer kommunikativen Handlung zu verstehen ist, läßt sich jetzt genau sagen – wobei im Falle einer Informationshandlung $KV_i(S, H, f) := VpKV(S, H, f, p)$:

D4 $V(Y, KV_i(S, H, f)) := W(Y, KV(S, H, f, p^*))$
 Y versteht den von S mittels f-Tun an H gerichteten Kommunikationsversuch gdw. Y weiß, was S mittels f-Tun dem H alles zu verstehen geben will.

p^* ist also wieder die Summe aller p 's, für die $KV(S, H, f, p)$ gilt.

II.8 Obwohl jeder Kommunikationsversuch eine intentionale Handlung ist, gilt trotzdem nicht, daß, wer den Kommunikationsversuch verstanden hat, damit eo ipso auch die mit der betreffenden Handlung vollzogene intentionale Handlung verstanden hat. Denn es brauchen ja nicht alle Ziele der Handlung kommunikative zu sein. Beispiel: Fritzchen möchte an Mamas Marmeladeglas ran – weiß aber, daß Mama was dagegen hat. Also verlegt er sich auf die krumme Tour. Er weiß, daß Mama auf einen Brief von Papa wartet und schon ständig die Ohren spitzt, ob nicht endlich der Briefträger durch das quietschende Gartentor kommt. Um Mama glauben zu machen, daß dem so sei, sagt Fritzchen „Mmmhh, ich glaub“, da ist jemand am Gartentor“. Und diesen Kommunikationsversuch können Mama und wir natürlich verstehen – auch wenn wir (kontrafaktisch) nicht wüßten, worauf Fritzchen mit diesem Versuch letztlich hinauswill. Und wenn Mama das wirklich nicht spannt, nun ja, dann war vielleicht nicht nur Fritzchens KV erfolgreich, sondern auch noch die von ihm damit vollzogene umfassendere intentionale Handlung. Übrigens: Der Aufwand hat sich gelohnt: Es ist Zwetschenmarmelade.

II.9 Wie schon unser obiger Begriff des Verstehens einer intentionalen Handlung, so ist auch der soeben erklärte Begriff des Verstehens einer kommunikativen Handlung höchst allgemein. Insbesondere steckt in einem solchen Verstehen wieder nichts von einem Wissen darüber, wie es kommt, daß S die Überzeugungen hat, die er haben muß, damit sein Tun ein Kommunikationsversuch ist; ebenso nichts darüber, wie es dazu kommt, daß wir die Überzeugungen haben, die wir haben müssen, damit wir einen Kommunikationsversuch verstanden haben. Und nichts darüber, wie es dazu kommt, daß S und H die Überzeugungen haben, die sie haben müssen, damit ein von S an den H gerichteter Kommunikationsversuch erfolgreich ist. Insbesondere also auch nichts darüber, auf welche weiteren Gründe sich die Verstehenserwartungen und die Erfolgserwartungen des Sprechers stützen und auf welche weiteren Gründe sich die Hörer-Überzeugungen stützen, aufgrund derer sich diese Erwartungen erfüllen – oder auch nicht.

II.10 Nicht einmal auf die folgenden Überzeugungen wurde bisher eingegangen, die man treffend als die sogenannten *kommunikativen Normalbedingungen* bezeichnet. Um diese zu entdecken, fragen Sie sich einfach am besten selbst: Wann würden Sie aufgrund dessen, daß Sie ein Tun von S als an Sie gerichteten Kommunikationsversuch des Inhalts, daß p, verstehen, daraufhin dessen Erfolgserwartung tatsächlich entsprechen, d.h. also, daraufhin tatsächlich glauben, daß p? Doch wohl nur dann, wenn (wie Sie glauben) sowohl

(KNB-1) $KV(S,H,f,p) \supset G(S,p)$ Aufrichtigkeit

als auch

(KNB-2) $G(S,p) \supset p$ Irrtumsfreiheit

gelten, S Sie also (wie Sie glauben) weder täuschen will, noch sich selber täuscht.

II.11 Trotzdem: Es war schon ganz recht so, daß von all dem bisher abstrahiert wurde. Denn eben dieser Abstraktionsgrad zeichnet eine wirklich Allgemeine Kommunikationstheorie aus. Diese hat eben z.B. nicht nur den Normalfall zu behandeln, sondern wirklich jeden, wie unnormal dieser auch sein mag. Diese Ignoranz gegenüber speziellen Bedingungen können wir uns aber nicht mehr leisten, sobald wir zu solchen Kommunikationsversuchen kommen, die bereits von ihrem Handlungstyp her eine intersubjektive kommunikative Bedeutung haben.

III *Intersubjektive Bedeutung*

III.1 Wir unterscheiden zwischen Handlungen (Pfeifen z.B.) einerseits und deren Produkten (Pfeifen z.B.) andererseits – und zudem bei beiden zwischen Typen (dem Handlungstyp Pfeifen z.B.) versus Vorkommnissen (z.B. meinem Pfeifen jetzt):

	Handlung	Produkt
Typ	<i>Handlungsweise</i>	<i>Handlungsprodukt-Form</i>
Vorkommnis	<i>konkrete Handlung</i>	<i>konkretes Handlungsprodukt</i>

Bisher war vom Sinn einer Handlung nur insofern die Rede, als es dabei um den subjektiven Sinn ging, also um den Sinn, den ein Subjekt zu einem bestimmten Zeitpunkt mit einer konkreten Handlung verbindet. Von Handlungsweisen und deren nicht mehr nur subjektivem Sinn war bisher nicht die Rede.

III.2 Daß eine Handlungsweise (bzw. ein Ausdruck als deren Handlungsprodukt-Form) in einer Population P die-und-die (intersubjektive) Bedeutung hat, das gilt nur dann, wenn diese Bedeutung in P auch als solche bekannt ist. Berücksichtigt man ferner, daß Handlungsweisen (bzw. Ausdrücke) nicht generell, sondern immer nur relativ auf gewisse einschlägige Situationstypen Bedeutung haben, so führt dies zu folgendem Adäquatheits-Kriterium für Bedeutungen – wobei wir schon bei diesem Schritt speziell kommunikative intersubjektive Bedeutungen vor Augen haben:

(AK-B) $B(P,\Sigma,f,p) \rightarrow$ Für alle $x \in P: W(x,B(P,\Sigma,f,p))$

f -Tun bedeutet in P in Situationen der Art Σ soviel wie „ p ist der Fall“ – nur dann, wenn jeder aus P weiß, daß f -Tun diese Bedeutung hat.

Sei nun B_n irgendeine für das Vorliegen von Bedeutung notwendige Bedingung. Dann muß, damit Bedeutung vorliegen kann, auch jeder aus P wissen, daß diese Bedingung erfüllt ist; und da somit auch das Wissen in P um B_n eine notwendige Bedingung für Bedeutung ist, muß

auch jeder aus P wissen, daß es Wissen in P ist, daß B_n erfüllt ist, usw. Kurz, das Kriterium (AK-B) führt direkt zu der Forderung:⁵

(AK-B*) $B(P, \Sigma, f, p) \rightarrow GW(P, B(P, \Sigma, f, p))$
 f -Tun bedeutet in P in Situationen der Art Σ soviel wie „ p ist der Fall“ – nur dann, wenn gilt: Es ist in P Gemeinsames Wissen, daß f -Tun in P in Situationen der Art Σ diese Bedeutung hat.

III.3 Soviel zu unserer Adäquatheits-Bedingung für eine jede Erklärung von „Bedeutung“. Nun zur Erklärung selbst. Intersubjektive Bedeutungen implizieren Regularitäten. Und so können wir in einem ersten (noch nicht (AK-B) genügenden) Schritt einen Begriff der regulären kommunikativen Bedeutung einer Handlungsweise wie folgt bestimmen:

D5.1 $B_0(P, \Sigma, f, p) :=$ In P gilt in den einschlägigen Σ -Situationen für die jeweiligen S und H : $T(S, f) \supset KV(S, H, f, p)$

Ein Beispiel: Am Rand einer Autobahneinfahrt einfach dazustehen und den sich nähernden Autofahrern mehr oder weniger erwartungsvoll entgegen zu blicken bedeutet bei uns soviel wie „Ich will mitgenommen werden“. Und das gilt gdw. gilt: Wer bei uns am Rand einer Autobahneinfahrt einfach dasteht und den sich nähernden Autofahrern (=H) mehr oder weniger erwartungsvoll entgegen blickt, der will damit den sich nähernden Autofahrern zu verstehen geben, daß er mitgenommen werden will.

III.4 Dieser schwache Bedeutungsbegriff ist, wie gesagt, noch zu schwach, als daß er unser Adäquatheits-Kriterium erfüllen würde. Die nötige Verstärkung versteht sich aufgrund dieses Kriteriums freilich von selbst:

D5 $B(P, \Sigma, f, p) := GW(P, B_0(P, \Sigma, f, p))$
 f -Tun bedeutet in P in Situationen der Art Σ soviel wie „ p ist der Fall“
 gdw. gilt: Es ist Gemeinsames Wissen in P , daß, wer auch immer in einer Σ -Situation in der Sprecher-Rolle f tut, damit seinem Hörer zu verstehen geben will, daß p der Fall ist.

Es ist Gemeinsames Wissen bei uns, daß jeder, der bei uns am Rand einer Autobahneinfahrt einfach dasteht und den sich nähernden Autofahrern (=H) mehr oder weniger erwartungsvoll entgegen blickt, damit den sich nähernden Autofahrern zu verstehen geben will, daß er mitgenommen werden will. Und genau das meint man, wenn man sagt, daß dieses Verhalten bei uns in diesen Situationen die Bedeutung „Ich will mitgenommen werden“ hat.

III.5 In jedem Kommunikationsversuch steckt, wie wir schon aus dem in II oben skizzierten allgemeinen Teil der Kommunikationstheorie her wissen, die Verstehenserwartung:

(VE) $KV(S, H, f, p) \rightarrow G(S, G'(H, T(S, f)) \supset W'(H, KV(S, H, f, r)))$

Worauf sich diese stützt, war bisher offen. Jetzt kennen wir den besten Grund, den diese Erwartung haben kann: $B(P, \Sigma, f, p)$.

⁵ Das durch $GW(P, A)$ ausgedrückte Gemeinsame Wissen in P , daß A , besagt dabei soviel wie: (i) Jeder aus P weiß, daß A , (ii) jeder aus P weiß, daß (i), ... (n+1) jeder aus P weiß, daß (n) Zum Gemeinsamen Wissen und Glauben Näheres in Meggle (1993c).

Ebenso steckt, wie wir wissen, in jedem Kommunikationsversuch die Erfolgserwartung:

$$(EE) \quad KV(S,H,f,p) \rightarrow G(S,G'(H,p) \equiv W'(H,KV(S,H,f,p)))$$

wobei sich diese Erwartung im Normalfall auf die oben schon erwähnten Kommunikativen Normalbedingungen (Unterstellung der Irrtums- und der Täuschungsfreiheit) stützt. Aber was hält diese Erwartung plus der sie stützenden Antitäuschungs-Unterstellungen selbst stabil? Zweierlei: Zum einen das gemeinsame Interesse daran, daß $G'(H,p) \equiv p$; und zum anderen das Gemeinsame Wissen, daß diesem gemeinsamen Interesse gedient ist, wenn beide sich an eine gemeinsame Strategie halten – wie zum Beispiel an diese:

S-Strategie:	$T(S,f) \equiv p$	Als Sprecher tue f gdw. p der Fall ist.
H-Strategie:	$G'(H,p) \equiv T(S,f)$	Als Hörer glaube p gdw. S f tut.

woraus sich ergibt: $G'(H,p) \equiv p$ H glaubt genau dann, daß p, wenn tatsächlich p.

Halten sich S und H an die gemeinsame Strategie (als S sich an die S-Strategie und als H sich an die H-Strategie zu halten), so kommt das (nämlich $G'(H,p) \equiv p$) zustande, was in ihrem gemeinsamen Interesse ist. Eine sich auf ein derartiges gemeinsames Interesse stützende reguläre Befolgung einer gemeinsamen Kommunikation entspricht einer Signalkonvention im Sinne von David Lewis.

III.6 Statt von der regulären bzw. konventionalen Bedeutung einer Handlungsweise kann man dann auch von der entsprechenden Bedeutung von (ganzen) Ausdrücken als den Produkten solcher Handlungsweisen sprechen. Auf dieser Basis lassen sich dann auch Bedeutungen von sprachlichen (i.e. strukturierten) Ausdrücken auf handlungstheoretischer Basis einführen.

IV *Kommunikative Rationalitätsannahmen*

Soweit also meine ganz ganz grobe Skizze dessen, wie man sowohl eine allgemeine Theorie des Kommunikativen Handelns als auch eine auf darauf beruhende Semantik auf handlungstheoretischer Basis entwickeln kann. Blicken wir kurz nochmal auf den begangenen Weg zurück – und markieren wir, an welchen Stellen welche Arten von Rationalitätsannahmen eine Rolle spielten.

IV.1 *Allgemeine Handlungstheorie.* Auf Rationalitätsüberlegungen stießen wir erstmals bei dem Versuch, einen allgemeinen Begriff des Verstehens einer Handlung zu erklären. Verstehen = die Rationalitätsgründe kennen. Diese Gründe sind: die Präferenzen und Glaubensannahmen des Handelnden, gemessen an denen seine Handlung als rational erscheint. Das war der Begriff der *Handlungsrationalität*.

Dabei hatten wir freilich eines bereits vorausgesetzt: Nämlich daß diese Rationalitätsgründe selbst gewissen Standards entsprechen, denen sie entsprechen müssen, damit sie als Gründe überhaupt in Frage kommen können. Welche Standards das sind? Nun, auf jeden Fall gehört die Forderung der Widerspruchsfreiheit der betreffenden Glaubensannahmen und des betreffenden Wollens dazu. Also die Forderungen:

$$G(X,A) \rightarrow \neg G(X,\neg A)$$

$$P(X,A) \rightarrow \neg P(X,\neg A)$$

Zudem noch gewisse Forderungen eines sogenannten konsequenten Glaubens oder Wollens.

$$G(X,A) \ \& \ G(X,A \supset B) \rightarrow G(X,B)$$

Umstritten ist, ob auch noch stärkere Forderungen notwendig sind – wie z.B. die nach der logischen Abgeschlossenheit des Glaubens oder Wollens. All dies sind Prinzipien, die die *Rationalität unserer Einstellungen* betreffen. Zu diesen gehören natürlich auch noch solche Prinzipien, die die Rationalitätsverhältnisse zwischen den verschiedenen Einstellungen regeln, wie z.B. das folgende Brücken-Prinzip von Kant:

$$(KANT) \quad P(X,A) \ \& \ G(X,A \supset B) \quad \rightarrow \quad P(X,B)$$

„Wer den Zweck will, will (sofern die Vernunft auf seine Handlungen entscheidenden Einfluß hat) auch das dazu [seiner Meinung nach] unentbehrliche notwendige Mittel“
(*Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*, B 44 f).

Zu diesen Brücken-Prinzipien, die zwischen verschiedenen Einstellungen bei einer Person zu ein und derselben Zeit vermitteln, kommen solche Prinzipien hinzu, die zwischen denselben Einstellungen zu verschiedener Zeit vermitteln. Deren Bestimmung ist unter den Stichwort „Belief-Revision“ inzwischen Thema eines ganzen Forschungszweigs.

Und schließlich waren wir bei der Erörterung der Gültigkeit von Praktischen Schlüssen auf einen weiteren Punkt gestoßen, an dem sich die Rationalitätsfrage stellt. Daß jemand über hinreichende Rationalitätsgründe für eine Handlung verfügt, heißt noch nicht, daß er sie auch tatsächlich vollzieht. Das tut er nur, wenn er in der betreffenden Situation auch rational *ist*.

Kurz: Schon im handlungstheoretischen Vorspann hatten wir dreierlei Rationalitätsgesichtspunkte zu unterscheiden: Handlungsrationalität, Rationalität der Handlungsgründe und die situationsrelative Personenrationalität.

Des durch-und-durch subjektiven Charakters der Handlungsrationalität wegen offen bleiben konnte hingegen die Frage, ob die Glaubensannahmen des Handelnden auch fundiert sind – insbesondere also, ob seine Handlung (wie es bei May Weber heißt) außer subjektiv-zweckrational auch objektiv-richtig-rational ist. Letzteres ist nur für ein erfolgreiches intentionales Handeln erforderlich, nicht schon für ein intentionales Handeln im Sinne von Bewirkens-Versuchen.

IV.2 *Allgemeine Kommunikationstheorie*. Was kommt zu all dem bei kommunikativen Handlungen hinzu? Nichts – außer weiteren Erwartungen auf Seiten des Sprechers: in Form der Verstehens Erwartung nämlich eben die, daß ihm bezüglich seines Kommunikationsversuchs vom Adressaten all diese drei soeben genannten Rationalitäten unterstellt werden; und infolge der Reflexivität von Kommunikation zudem die Erwartung, daß der Adressat auch erkennen wird, daß der Sprecher erwartet, daß ihm vom Adressaten diese Rationalitäten unterstellt werden etc. *Kommunikative Rationalität* ist also nichts anderes als ein Spezialfall der allgemeineren dreifachen Handlungsrationaltäten – plus deren vom Sprecher intendierten Offenheit.

Auch beim kommunikativen Handeln ist die Fundiertheit der kommunikativen Handlungsgründe nur beim erfolgreichen kommunikativen Handeln relevant. Ob die bei Kommuni-

kationsversuchen involvierten Verstehens- und Erfolgserwartungen fundiert sind, darüber ist im Rahmen der Allgemeinen Kommunikationstheorie noch nichts gesagt.

IV.3 *Handlungstheoretische Semantik*. Sobald die beim Kommunizieren realisierten Handlungsweisen selbst eine (intersubjektive) Bedeutung haben, ändert sich das Bild. Gehören S und H zur relevanten Population, so wird in den einschlägigen Bedeutungssituationen die kommunikative Verstehens- und Erfolgserwartung fundiert, der entsprechende Kommunikationsversuch in Hinsicht auf dessen Verstehens-Ziel also nicht nur subjektiv, sondern auch objektiv rational sein. Und auch die involvierten kommunikativen Erfolgserwartungen werden hinreichend oft fundiert sein müssen – andernfalls die einschlägige Kommunikationsregularität über kurz oder lang kollabieren würde.

Kommunikation mittels Gesten, Zeichen oder Ausdrücken mit einer regulären, konventionalen oder gar bereits sprachlichen (also: intersubjektiven) Bedeutung zeichnet sich gegenüber Kommunikation ohne dieses back-up also vor allem durch die durchgängige bzw. zumindest relativ häufige Fundiertheit der involvierten Verstehens- und Erfolgserwartungen aus.

Diese subjektive wie intersubjektive Sicherheit vor allem der Verstehens- und Erfolgserwartungen eröffnet weitere kommunikative Spielräume – vor allem für die sogenannte Kommunikation zwischen den Zeilen. Aber das ist für heute ein zu weites Feld.

IV.4 Wie sich kommunikatives Handeln als Spezialfall instrumentellen Handelns erklären läßt, so gilt entsprechendes also auch für die kommunikativen Rationalitäten. Mit anderen Worten: Die These von Habermas, wonach Kommunikative Rationalität ein Fall sui generis sei, ist somit falsch. Oder besser gesagt: Sie wäre falsch, falls kommunikatives Handeln bei Habermas dasselbe heißen würde wie hier. Aber das ist begrifflicherweise nicht der Fall.

- Habermas, Jürgen: *Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt/M: Suhrkamp 1981.
- Meggle (1991): Meggle, Georg: *Kommunikation und Reflexivität*, in: B. Kienzle (Hg.), *Dimensionen des Selbst*, Frankfurt/M.: Suhrkamp 1991, 375-404.
- Meggle (1993a): Meggle, Georg (Hg.): *Handlung, Kommunikation, Bedeutung*, Frankfurt/M.: Suhrkamp 1993.
- Meggle (1993b): Meggle, Georg: *Kommunikation, Bedeutung und Implikatur*. Eine Skizze, in: Georg Meggle (Hg.): *Handlung, Kommunikation, Bedeutung*, Frankfurt/M.: Suhrkamp 1993, 483-507.
- Meggle (1993c): Meggle, Georg: *Gemeinsamer Glaube und Gemeinsames Wissen*, in: *Neue Realitäten – Herausforderung der Philosophie*, hrsg. von der Allgemeinen Gesellschaft für Philosophie, Berlin 1993, 761-767.
- Meggle (1996): Meggle, Georg: *Kommunikation und Verstehen*, in: *Sprachphilosophie-Philosophy of Language – La philosophie du langage*, hrsg. von Marcelo Dascal, Dietfried Gerhardus, Kuno Lorenz, Georg Meggle, 2. Halbbd., Berlin / New York: de Gruyter 1996 (*Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft* 7.2), 1346-1358.
- Meggle, Georg: *Grundbegriffe der Kommunikation*, Berlin / New York: de Gruyter 1997².
- Von Wright, Georg Henrik: *Explanation and Understanding*. Ithaca, New York: Cornell University Press 1971; dtsh: *Erklären und Verstehen*, Frankfurt/M.: Hain, 1991³.
- Weber, Max: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen 1921.