

Argumentationsintegrität (I): Herleitung,
Explikation und Binnenstrukturierung
des Konstrukts

Norbert Groeben, Margrit Schreier &
Ursula Christmann

Bericht Nr. 28

Dezember 1990

Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245
"Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext"
Heidelberg/Mannheim

Kontaktadresse: Psychologisches Institut
der Universität Heidelberg
Hauptstr. 47-51
6900 Heidelberg

Dieser Bericht bezieht sich auf Ergebnisse des Projektes C1 'Argumentationsintegrität in Alltagskommunikation', das im Rahmen des SFB 245 "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext" durchgeführt wird. Wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die Förderung unserer Arbeiten.

ZUSAMMENFASSUNG

Mit dem Konstrukt der Argumentationsintegrität sollen Kriterien entwickelt werden, die eine Beurteilung von Sprechhandlungen in Argumentationen erlauben. Bei der Herleitung des Konstrukts gehen wir zunächst davon aus, daß 'Argumentation' einen Begriff darstellt, der sowohl in einer primär deskriptiven als auch einer präskriptiven Weise verwendet werden kann; die präskriptive Verwendungsweise definieren wir über die Zieldimensionen der 'Rationalität' und 'Kooperativität'. Ausgehend von diesen Zieldimensionen lassen sich vier Bedingungen herleiten, denen Sprechhandlungen in Argumentationen genügen müssen. Wir nehmen an, daß Teilnehmer/innen an Argumentationen diese Bedingungen zumindest ungefähr kennen und an sich selbst und andere die Erwartung haben, die Bedingungen nicht wissentlich zu verletzen. Daraus ergibt sich die Explikation des Konstrukts der Argumentationsintegrität als die Forderung, nicht wissentlich etwas zu tun, was den Argumentationsbedingungen zuwiderläuft. Diese generelle Forderung läßt sich zunächst in Form einer Explikation von Konstruktmerkmalen weiter konkretisieren, denen in einem weiteren Schritt unter Rückgriff auf rhetorische Strategien taktischen Argumentierens 14 Standards der Argumentationsintegrität zugeordnet werden können.

ABSTRACT

The construct of argumentational integrity serves as the basis for the development of criteria for the evaluation of speech acts in argumentation. We start out from the assumption that 'argumentation' is a concept which can be used in a primarily descriptive as well as in a normative manner; the definition of the normative use hinges upon the goal dimensions of 'rationality' and 'cooperation'. On the basis of those goal dimensions four conditions are derived which must be met by speech acts in argumentation. We assume that the participants in an argumentation have an at least intuitive knowledge of those conditions and expect of themselves as well as others that they will act in a way so as to not violate the conditions knowingly. The construct of argumentational integrity can then be summarized as the requirement to not knowingly act in a way that would constitute a violation of the conditions for speech acts in argumentation. This requirement (on a general level) can be made more concrete by formulating first 'construct features' and second - under recourse to rhetorical strategies of tactical argumentation - 14 'standards of argumentational integrity' which can be classified according to the 'construct features'.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-------|
| 0. Vorstrukturierung..... | S. 1 |
| 1. Argumentationsdefinition..... | S. 3 |
| 1.1. Deskriptive Begriffsmerkmale..... | S. 3 |
| 1.2. Präskriptive Spezifikation von Definitionsmerkmalen..... | S. 12 |
| 2. Exkurs: Zur Explikation von 'Verallgemeinerbarkeit' als 'optimierende Integration von Rationalität und Kooperativität'..... | S. 17 |
| 2.1. Umriss eines argumentationsadäquaten Rationalitätsbegriffs..... | S. 18 |
| 2.2. Kooperativität und ihre Verbindung mit Rationalität..... | S. 24 |
| 3. Argumentationsbedingungen und die Herleitung des Konstrukts 'Argumentationsintegrität'..... | S. 31 |
| 3.1. Rekonstruktion von Bedingungen, denen Sprechhandlungen im Rahmen von Argumentationen genügen müssen..... | S. 31 |
| 3.2. Herleitung und Explikation des Konstrukts der Argumentationsintegrität..... | S. 36 |
| 4. Binnenstrukturierung des Konstrukts..... | S. 43 |
| 4.1. 'Objektive' und 'Subjektive Tatbestandsmerkmale'..... | S. 43 |
| 4.2. Merkmale (un-)integeren Argumentierens und Standards der Argumentationsintegrität..... | S. 46 |
| 5. Zurück zum Anfang: Die Relation zwischen (un-)integerem Argumentieren und Argumentieren generell..... | S. 51 |
| 5.1. Integeres und unintegeres Argumentieren: Die Ziel- und Bewertungsperspektive..... | S. 52 |
| 5.2. Integeres und unintegeres Argumentieren: Die Mittelperspektive..... | S. 54 |
| Literatur..... | S. 58 |

0. VORSTRUKTURIERUNG: ANFORDERUNGEN AN DIE EXPLIKATION VON 'ARGUMENTIEREN' UND 'ARGUMENTATIONSINTEGRITÄT'

Das Wertkonzept 'Argumentationsintegrität' bezeichnet eine bestimmte Qualität des Wertträgers 'Argumentieren'; d.h. das Werturteil 'uninteger' bzw. 'integer' als terminus technicus für das alltagssprachliche 'unredlich' zeichnet einen bestimmten Zustand bzw. eine bestimmte Art des Argumentierens als gut oder schlecht aus. Mit dem Konstrukt der Argumentationsintegrität sollen Kriterien entwickelt werden, die eine Bewertung von (Sprech-)Handlungen in Argumentationen erlauben; folglich setzt auch die Konstruktexplikation an dem Wertträger des 'Argumentierens' an.

Ausgehend von diesem Wertträger ergeben sich jedoch besondere Anforderungen an die Explikation des Wertkonzepts der Argumentationsintegrität: Denn während bei der Konstruktexplikation von Wertkonzepten der Wertträger gewöhnlich rein deskriptiv definiert ist, die Präskription also ausschließlich vom Wertkonzept selbst getragen wird, liegt mit 'Argumentieren' ein Wertträger vor, der u.E. selbst bereits sowohl eine deskriptive als auch eine präskriptive Verwendungsweise zuläßt (und aufweist).

Dabei gehen wir davon aus, daß eine Verwendung von 'Argumentieren' in einer primär deskriptiven Bedeutungsvariante (s.u. 1.1.) zwar möglich ist, im allgemeinen jedoch präskriptive Bedeutungsanteile in der Begriffsverwendung zumindest mitgemeint sind (s.u. 1.2.). D.h. wir konzipieren 'Argumentieren' in Anlehnung an den Prototypenansatz (vgl. z.B. Coleman & Kay 1981; Fillmore 1982; Rosch 1975) als einen Begriff, der sowohl einen Rand- als auch einen Kernbereich aufweist. Sind die deskriptiven Definitionsmerkmale erfüllt, so kann man berechtigterweise bereits von dem Vorliegen von 'Argumentieren' sprechen; die Kernintension des Begriffs ist jedoch nur bei Vorliegen sowohl der deskriptiven als auch der präskriptiven Merkmale gegeben - d.h., 'prototypisches' Argumentieren ist dadurch definiert, daß neben den deskriptiven auch die präskriptiven Konstruktmerkmale erfüllt sind.

Solche Begriffe sind von Weber (1968, 541-567) als Begriffe expliziert worden, für die sowohl ein 'Idealtypus' als auch ein 'Durchschnittstypus' konstruiert werden kann. Mittels des 'Idealtypus' wird erfaßt, wie eine spezifische Form menschlichen Handelns im idealen Fall, z.B. "ohne Beeinflussung durch irrationale Affekte"¹ verlaufen wäre, und

¹ Der 'Idealtypus' ist nicht, wie dieses Beispiel zunächst vermuten läßt, inhaltlich wertend festgelegt, also z.B. derart, daß mit dem 'Idealtypus' grundsätzlich nur positiv ausgezeichnete Handlungsweisen erfaßt würden. Mit dem Begriff des 'Idealtypus' können ebenso neutrale wie auch negativ ausgezeichnete Handlungsweisen typisierend beschrieben werden (vgl. Weber 1968, 560). Im Fall des Argumentationsbegriffs gehen wir allerdings davon aus, daß die idealtypisierende Auszeichnung sich speziell auf die präskriptiv-positiven Konstruktdimensionen bezieht, die gleichzeitig auch die prototypische Verwendungsweise des Begriffs konstituieren.

zwar unabhängig davon, inwieweit eine solche ideale Form menschlichen Handelns in der Realität tatsächlich vorfindbar ist. Der 'Idealtypus' in der Definition nach Weber dient zunächst nur als Fixpunkt, mittels dessen reales Handeln beschreibbar wird, und zwar sowohl in bezug auf Übereinstimmungen mit als auch Abweichungen von dem Idealtypus. In solchen Fällen, in denen auch die realen Abweichungen vom Idealtypus ihrerseits typische Ausprägungen aufweisen, werden diese realen Abweichungen mit dem Begriff des 'Durchschnittstypus' beschreibbar. Der Begriff 'weiblich' z.B. wird von Hörmann in dieser Weise rekonstruiert: In der idealtypisierenden Verwendungsweise des Begriffs können nur bestimmte Frauen, die ganz bestimmte Eigenschaften aufweisen, als weiblich gelten; in der 'durchschnittstypisierenden' Verwendungsweise dagegen gilt jede Frau notwendigerweise auch als weiblich (vgl. Hörmann 1976, 211).

Daß 'Argumentieren' sich ebenfalls im Sinne eines solchen Begriffs explizieren läßt, zeigt u.E. die Debatte um 'Argumentationstheorie' versus 'Argumentationspraxis'. So weist z.B. Götttert darauf hin, daß gängige Argumentationstheorien keine Theorien konkreten Argumentierens seien, betont jedoch gleichzeitig die Notwendigkeit der genaueren Untersuchung des "Abstands zwischen diesem logischen Kern und der konkreten Form" (1981, 149); ähnlich verweisen auch Hess-Lüttich & Wörner auf die Diskrepanz zwischen Argumentationstheorie und -praxis und erinnern daran, "daß uns die Analyse des Normgerechten und Regelhaften nicht davon dispensiert, das Abweichende und Mißglückende im Dialog zur Kenntnis zu nehmen" (1981, 144). Genau dieser Diskrepanz soll Rechnung getragen werden, indem wir zwischen einer 'idealtypisierenden', präskriptiven, und einer primär deskriptiven Verwendungsweise des Begriffs 'Argumentieren' unterscheiden und ausgehend von der idealtypisierenden Verwendungsweise versuchen, über das Konstrukt der Argumentationsintegrität bestimmte Formen der Abweichung von diesem Idealtypus differenzierter zu beschreiben und zu analysieren.

Aus dieser Explikation des Wertträgers 'Argumentieren' resultiert nun für eine darauf aufbauende Explikation des Konstrukts der Argumentationsintegrität - im Vergleich zu Explikationen von Wertkonzepten, die von einem rein deskriptiv definierten Wertträger ausgehen - sowohl eine Erleichterung als auch eine Erschwernis. Eine Erleichterung ist sicherlich darin zu sehen, daß das Wertkonzept hier lediglich (präskriptive) Aspekte des Wertträgers selbst expliziert. Eine Erschwernis liegt dagegen komplementär in der Gefahr, daß die Eigenschaften von Wertträger und Wertkonzept ineinander aufgehen - daß also 'Argumentieren' per definitionem gleich 'integerem Argumentieren' gesetzt wird, 'unintegeres Argumentieren' nicht mehr als 'Argumentieren' rekonstruierbar ist.

Auf diesem Hintergrund resultieren für eine Herleitung und Explikation des Konstrukts der 'Argumentationsintegrität' insbesondere die folgenden Anforderungen:

- Bei einer Definition des Wertträgers 'Argumentieren' sind deskriptive und präskriptive Bedeutungsanteile möglichst getrennt zu explizieren.
- Bei einer Explikation des Wertkonzepts ist zu berücksichtigen, daß 'Argumentieren' nicht im Begriff der 'Argumentationsintegrität' aufgehen darf. 'Unintegeres Argumentieren' muß weiterhin als Form des 'Argumentierens' explizierbar sein.

- 'Argumentieren' sollte also einen Oberbegriff darstellen, zu dem sowohl 'integeres' als auch 'unintegeres' Argumentieren jeweils in der Relation von Teilmengen stehen.

In der Folge sollen zunächst die deskriptiven (s.u. 1.1.), dann die präskriptiven (s.u. 1.2.) Definitionsmerkmale von 'Argumentation' dargestellt werden. Ausgehend von der präskriptiven, 'idealtypisierenden' Verwendungsweise des Argumentationsbegriffs werden dann (nach einem Exkurs über die optimierende Integration von Rationalität und Kooperativität; s.u. 2.) Bedingungen herausgearbeitet, denen Sprechhandlungen im Rahmen von Argumentationen genügen müssen, um die mit einer solchen Verwendungsweise verbundenen Zielmerkmale von 'Argumentieren' nicht zu gefährden; diese Bedingungen sind als implizite reziproke Erwartungen/Verpflichtungen von Argumentationsteilnehmer/innen rekonstruierbar, die sich in dem Konstrukt der Argumentationsintegrität zusammenfassen lassen (s.u. 3.). Das Konstrukt wird sodann in Form von Merkmalen und Standards integeren Argumentierens konkretisiert (s.u. 4.). Abschließend wird die Relation zwischen Argumentieren generell sowie integerem und unintegerem Argumentieren zusammenfassend festgehalten und kommentiert (s.u. 5.).

1. ARGUMENTATIONSDEFINITION

1.1. Deskriptive Begriffsmerkmale

Wir konzipieren 'Argumentation' im folgenden als Gesprächstyp, innerhalb dessen die komplexe Sprechhandlung des 'Argumentierens' realisiert wird.² Dieser Gesprächstyp ist durch die folgenden vier Merkmale definiert:

Es wird versucht

| | |
|---|-----------------|
| eine strittige Frage | (Voraussetzung) |
| durch partner-/zuhörerbezogene Auseinandersetzung | (Prozeß) |
| einer begründeten Antwort | (Ziel) |
| von transsubjektiver Verbreitung | (Ziel) |

zuzuführen.

² Zur Explikation von 'Argumentieren' als (komplexe) Sprechhandlung vgl. auch: van Eemeren & Grootendorst 1983; Klein 1980; Pavlidou 1978; Pander Maat 1985; Miller 1980. Allerdings verstehen wir, im Gegensatz zu z.B. Klein, Argumentieren nicht als kollektive, sondern als von einzelnen realisierte (partnerorientierte) komplexe Handlung, da u.E. die Konzeptualisierung eines Interaktionsphänomens als Handlung die Gefahr einer Überziehung des Handlungsbegriffs birgt.

1.1.1. ...'eine strittige Frage durch partner-/zuhörerbezogene Auseinandersetzung'...

Das erste Merkmal der 'strittigen Frage' deckt den Voraussetzungs- bzw. Anwendungsaspekt von 'Argumentation' ab; d.h., es wird nur dann argumentiert, wenn zwischen den Beteiligten zum einen etwas fraglich ist und zum anderen dieses Fragliche auch aktuell thematisch ist, d.h. die Beteiligten ein Interesse daran haben, ihre Meinungsverschiedenheit hinsichtlich des Fraglichen zu klären.

Dabei kann die Relevanz des Strittigen als Voraussetzung des Argumentierens in der argumentationstheoretischen Literatur selbst als unumstritten gelten; unkontrovers ist in der Wissenschaft weiterhin, daß die Beteiligten auch ein Interesse daran haben müssen, die Meinungsverschiedenheit zu klären (vgl. z.B. Geißner 1985; Klein 1980, 1981; Metzging 1976; Pander Maat 1985; Maas & Wunderlich 1972). Ein Präzisionsdefizit ist allerdings hinsichtlich der genauen Explikation des Strittigen zu konstatieren; denn strittig ist in der einschlägigen Literatur durchaus, was überhaupt und unter welchen Bedingungen strittig werden kann. Schließlich ist zu überprüfen, ob es neben dem Vorliegen eines Strittigen noch andere Voraussetzungen des 'Argumentierens' gibt.

Bei der Explikation von 'strittig' wird gewöhnlich angenommen, daß es sich dabei um ein Strittiges zwischen zumindest zwei Personen handelt. In diesem Zusammenhang weist Metzging (1976) jedoch darauf hin, daß etwas auch für eine Person strittig sein kann (z.B.: Soll ich im nächsten Sommer nach Italien fahren oder lieber an die Ostsee?). U.E. handelt es sich bei 'strittig zwischen' und 'strittig für' um eine Unterscheidung, die nicht primär an der Anzahl beteiligter Personen festzumachen ist, sondern vielmehr auf zwei verschiedene Typen des Strittigen verweist: Etwas ist strittig zwischen, wenn zu Beginn der Argumentation unterschiedliche Präferenzen (in bezug auf Ansichten, Handlungsalternativen, etc.) bestehen; diese Form des Strittigen bezieht sich notwendig auf mehrere Personen (z.B.: A: Ich möchte nächsten Sommer nach Italien! B: Ich möchte nächsten Sommer aber an die Ostsee!). Dagegen ist etwas strittig für, wenn hinsichtlich mehrerer Ansichten, Handlungsalternativen etc. gerade keine Präferenzen bestehen, aber eine Entscheidung zugunsten einer möglichen Alternative gefällt werden muß; diese Form des Strittigen kann sowohl für eine als auch für mehrere Personen bestehen (z.B.: Sollen wir im nächsten Sommer nach Italien fahren oder lieber an die Ostsee?). U.E. ist die Voraussetzung für eine Argumentation nur dann gegeben, wenn es sich bei dem Strittigen um ein 'strittig zwischen' handelt; im Fall des 'strittig für' möchten wir mit Geißner (1975) eher von einem Klärungsgespräch sprechen als von einer Argumentation. Dies schließt jedoch nicht aus, daß das 'strittig für' im Verlauf eines Klärungsge-

sprächs zu einem 'strittig zwischen' wird oder sich in Richtung auf ein 'strittig zwischen' verschiebt (z.B.: A: Jetzt reicht es mir langsam - dann bleiben wir eben zuhause! B: Nein, ich will auf jeden Fall wegfahren!).

Im Zusammenhang mit einer Präzisierung des Begriffs des Strittigen ist weiterhin Pander Maats Hinweis zu nennen, daß es sich bei Uneinigkeit (dem Fraglichen) wesentlich um ein interpretatives Phänomen handelt (1985, 11): Der Sprecher muß davon ausgehen, daß eine Uneinigkeit zwischen ihm und dem Hörer besteht, und der Hörer muß sich auf diese Interpretation einlassen, damit es zu einer Argumentation kommt. In diesem Zusammenhang ist genauer zwischen 'echten' und nur scheinbaren Konflikten zu differenzieren (zu Beispielen s. Naess 1975, 68ff.). Es sind folgende argumentationsrelevante Fälle denkbar: (1) Es besteht zwischen mehreren Personen eine Uneinigkeit; wenn diese Uneinigkeit von den Personen nicht als solche wahrgenommen (interpretiert) wird, besteht eine (nur) scheinbare Einigkeit und es kommt (zunächst) nicht zur Argumentation. (2) Es besteht zwischen mehreren Personen eine Uneinigkeit; wenn diese von den Personen wahrgenommen wird und sie ein Interesse daran haben, die Uneinigkeit zu klären, kommt es zu einer Argumentation. (3) Es besteht zwischen mehreren Personen Einigkeit; wenn diese von den Personen fälschlicherweise als Uneinigkeit wahrgenommen wird und sie ein Interesse daran haben, die Uneinigkeit zu klären, kommt es zu einer Argumentation, die - je nach Problemlage - mehr oder weniger schnell zu einer Aufklärung des Mißverständnisses führt, was eine weitere Argumentation überflüssig macht. Damit es zu einer Argumentation kommt, muß also nicht - quasi objektiv - eine Inkompatibilität zwischen den von verschiedenen Personen vertretenen Meinungen bestehen; es ist vielmehr bereits eine hinreichende Voraussetzung für eine Argumentation, daß die beteiligten Personen der Überzeugung sind, daß zwischen ihnen etwas fraglich ist³ (und sie ein Interesse daran haben, die Meinungsverschiedenheit zu klären).

Zusammenfassend kann der *Voraussetzungsaspekt des Strittigen* also wie folgt spezifiziert werden: (1) Mehrere Personen (mindestens zwei) müssen der *Überzeugung sein*, daß zwischen ihnen etwas *fraglich* ist, und sie müssen (2) ein *Interesse* daran haben, diese *Meinungsverschiedenheit* zu klären.

Auf dieser Grundlage ist nun zu klären, was unter welchen Bedingungen strittig werden kann.

Das 'Was', also der Gegenstand von Argumentationen, wird von der Mehrzahl der Autor/innen unter dem Terminus der 'theoretischen und prakti-

³ Hier ist noch der Sonderfall zu erwähnen, daß lediglich eine der beteiligten Personen der Überzeugung ist, daß eine Meinungsverschiedenheit besteht, die andere(n) Person(en) dagegen davon ausgehen, daß Einigkeit vorliegt. In diesem Fall kann die Frage des Vorliegens einer Meinungsverschiedenheit selbst zum Argumentationsgegenstand werden; es kann dann also zu einer (Meta-)Argumentation kommen.

schen' Fragen zusammengefaßt (vgl. z.B. Pavlidou 1978; Perelman 1979; Gatzemeier 1975; Götttert 1976). Argumentiert wird demnach also zum einen über Wahrheitsfragen (z.B.: Hätte Napoleon die Schlacht von Waterloo gewonnen, wenn er nicht erkältet gewesen wäre? oder: Sind die unterirdischen Atombombentests der Grund dafür, daß es in diesem Sommer so unerträglich heiß war?), zum anderen über Fragen der Berechtigung (z.B.: Kommt die Bezeichnung des 'deutschen Nationaldichters' eher Goethe oder eher Schiller zu? oder: Sollte man den Verteidigungszugunsten des Umweltschutzes abbauen?).⁴

Eine abweichende Position hinsichtlich der Relevanz von Wahrheitsfragen wird in diesem Zusammenhang sowohl von Pander Maat (1985) als auch Völzing (1979) vertreten. Pander Maat weist darauf hin, "daß das Argumentieren im Rahmen von verschiedenartigen Sprechhandlungen bzw. Sprechhandlungssequenzen stattfindet: z.B. im Zusammenhang eines Vorwurfs, eines Hinweises oder eines Vorschlags, einer Bitte, eines Rats oder auch einer Bewertung,..."; er zieht daraus die Schlußfolgerung: "Es scheint mir demgegenüber besser, den Terminus 'Argumentation' in einem weiten Sinn, d.h. als Bezeichnung für eine bestimmte Art Unterstützung der Akzeptierbarkeit einer Handlung oder Sprechhandlung zu verwenden..." (1985, 6). In demselben Sinne betont auch Völzing, daß es beim Argumentieren nur selten um Wahrheitsfragen im eigentlichen Sinne gehe: "...gehen Fragen nach der Wahrheit von Ansichten oft in solche über die Haltbarkeit und Richtigkeit von Meinungen über. Das ist ein ganz normaler Vorgang, der aber in der Wissenschaft bzw. in den bisherigen Theorien über Argumentation nie ausgesprochen worden ist." (1979, 70).

Unter Einbeziehung dieser u.E. berechtigten Einwände von Pander Maat und Völzing bestimmen wir daher den Gegenstand von Argumentationen als: Fragen der Berechtigung oder Haltbarkeit oder Akzeptabilität von Meinungen, Überzeugungen etc., die sowohl eine eher theoretische als auch eher praktische Orientierung aufweisen können.

Weiterhin ist zu klären, unter welchen Bedingungen die Akzeptabilität einer Meinung strittig werden kann. Eine solche Bedingung ist bereits definitorisch (s.o.) in dem Begriff des Strittigen verankert: Die Personen, zwischen denen eine solche Meinungsverschiedenheit besteht, müssen auch ein Interesse daran haben, diese Meinungsverschiedenheit

⁴ Uneinigkeit besteht in der Literatur allerdings darüber, ob es sich beim Gegenstand von Argumentationen um Propositionen handelt oder vielmehr um problematisierte Geltungsansprüche; strittig ist weiterhin, ob es sich beim Argumentieren um eine mit z.B. Erzählen, Berichten vergleichbare Kommunikationsform oder vielmehr um eine von der sachbezogenen zu unterscheidende geltungsbezogene Kommunikationsform i.S. eines Diskurses handelt (vgl. z.B. Habermas 1981, I, 25ff.; Kopperschmidt 1989, Kap. 1.1.), die eine Suspendierung der sachbezogenen Kommunikation erfordert, etc.. Auf diese Fragen wollen wir hier nicht weiter eingehen, da sie für eine Bestimmung von 'Argumentieren' im Hinblick auf das Konstrukt der Argumentationsintegrität nicht weiter von Bedeutung sind.

zu klären. Einige Autor/innen fordern jedoch über diese Bedingung des Interesses hinaus, daß das Strittige unmittelbar in einen (lebenspraktischen) Handlungszusammenhang eingebettet sein muß (vgl. z.B. Geißner 1985; Kopperschmidt 1989; Maas & Wunderlich 1972; Dyck 1980). Interpretiert man diesen Begriff des 'Handlungszusammenhangs' in einem engen Sinn derart, daß in der Tat ein unmittelbarer Handlungsbezug gegeben sein muß, so ist diese Bedingung u.E. zu streng: So ist es doch z.B. durchaus denkbar, daß Personen über Fragen argumentieren, die keine unmittelbaren Handlungskonsequenzen nach sich ziehen - z.B. die Sinnhaftigkeit, in der Bundesbahn zur Abfallvermeidung eßbares Geschirr anzubieten. Faßt man den Begriff des Handlungszusammenhangs dagegen in einem weiteren Sinn, so wird u.E. eine Differenzierung zwischen 'Interesse' und 'Handlungszusammenhang' überflüssig, da der Begriff des Handlungszusammenhangs im weiteren Sinne im Interessenbegriff bereits enthalten ist. Die Bedingungen, unter denen etwas strittig werden kann, sind also u.E. durch den Interessenbegriff abgedeckt.

Zusammenfassend ist daher festzuhalten, daß nach unserer Explikation in Argumentationen über die Berechtigung oder Haltbarkeit oder Akzeptabilität von Meinungen argumentiert wird, und zwar unter der Voraussetzung, daß die Personen, die der Überzeugung sind, daß zwischen ihnen eine Meinungsverschiedenheit besteht, auch ein Interesse daran haben, diese Meinungsverschiedenheit zu klären.

Neben dem Strittig-Sein der Akzeptabilität von Meinungen zwischen Personen werden in der Literatur noch andere Bedingungen i.S. von Voraussetzungen dafür genannt, daß es zum Argumentieren kommt. Diese weiteren Bedingungen sollen abschließend kurz erläutert und hinsichtlich ihrer Relevanz bestimmt werden.⁵

Klein (1981) nennt neben dem Vorliegen eines Fraglichen und dem Lösungsinteresse als dritte Bedingung des Argumentierens: "Es muß schließlich Gründe geben, das Strittige argumentativ und nicht z.B. durch Würfeln oder ein Duell zu entscheiden." (1981, 229). Diese dritte Voraussetzung gehört allerdings u.E. einer anderen Kategorie an als die bisher im Zusammenhang mit dem Strittigen diskutierten Bedingungen: Während mit dem 'Strittigen' solche Voraussetzungen benannt werden, die für den Sprachgebrauch von 'Argumentieren' bestimmend sind, handelt es sich bei den 'Gründen' um empirische Motivationen dafür, daß argumentiert wird; empirische Motivationen können jedoch nicht Bestandteil einer Begriffsdefinition i.S. einer Bestimmung des Sprachgebrauchs sein. Da es uns hier vorrangig um eine solche Bestim-

⁵ An dieser Stelle geht es zunächst um Voraussetzungen im rein deskriptiven Sinne und nicht um solche, die bereits eine bestimmte Wertvorstellung hinsichtlich des Argumentierens zum Ausdruck bringen, wie z.B. die Voraussetzung der Wahrhaftigkeit bei Völzing (1979) oder die der Gleichberechtigung der Argumentationsteilnehmer/innen bei Schank & Schoenthal (1976).

mung des Sprachgebrauchs von 'Argumentieren' geht, wollen wir diese dritte Voraussetzung Kleins nicht in unsere Definition übernehmen. Ebenfalls von Klein (1980; 1981; vgl. auch Pavlidou 1978; Göttert 1976; Kopperschmidt 1989; v.Emmeren & Grotendorst 1983) wird als weitere Bedingung genannt, daß es zwischen den beteiligten Personen einen gemeinsamen Erfahrungshintergrund i.S. eines kollektiv Geltenden geben muß, der im Argumentationsverlauf nicht in Frage gestellt wird; dieser umfaßt sowohl Meinungen und Überzeugungen wie auch Wissen darüber, welche Übergänge zwischen einzelnen Argumenten möglich sind. Bei dieser Bedingung handelt es sich u.E. um eine weitere empirische Voraussetzung, die deshalb ebenfalls nicht Bestandteil der von uns angestrebten Definition sein kann. Dies wird z.B. daran deutlich, daß gerade das Problemverständnis (i.S. der 'Angemessenheit'; vgl. Kopperschmidt 1989) oder die Berechtigung der Argumentrolle einer Äußerung selbst zum Argumentationsgegenstand werden kann. Auch diese Voraussetzung haben wir folglich nicht in die Argumentationsdefinition mit aufgenommen.

Zusammenfassend ist also in bezug auf den Voraussetzungsaspekt von Argumentationen festzuhalten:

(1) Es muß etwas strittig sein, d.h. mehrere Personen müssen davon überzeugt sein, daß zwischen ihnen Uneinigkeit besteht hinsichtlich der Berechtigung oder Haltbarkeit oder Akzeptabilität von Meinungen; diese Personen müssen weiterhin ein Interesse daran haben, die Meinungsverschiedenheit zu klären.

(2) Weitere in der Literatur genannte Voraussetzungen (daß es Gründe geben muß, das Strittige argumentativ zu entscheiden; daß es ein kollektiv Geltendes geben muß) thematisieren u.E. i.e.S. empirische Voraussetzungen des Argumentierens. Da es uns jedoch wesentlich um eine Bestimmung des Sprachgebrauchs von 'Argumentieren' geht, haben wir solche Voraussetzungsaspekte nicht in unsere Definition übernommen.

Das zweite Merkmal der 'partner-/zuhörerbezogenen Auseinandersetzung' deckt den Prozeßaspekt von Argumentationen ab; d.h. die Klärung des Strittigen erfolgt in der Form, daß die Beteiligten sich mit den jeweiligen (von den eigenen abweichenden) Meinungen/Überzeugungen anderer Personen auseinandersetzen.

Zum einen soll mit dem Begriff der 'Auseinandersetzung' gerade auch die Prozeßhaftigkeit von Argumentationen betont werden. Im Vordergrund unseres Interesses stehen also nicht die Produkte, d.h. die einzelnen Argumente, sondern das partnerbezogene Sprechhandeln, die argumentative Interaktion von Teilnehmer/innen (vgl. auch v.Emmeren & Grotendorst 1984, 9; Perelman 1979; Frixen 1987).

Wir haben es jedoch ganz bewußt vermieden, diesen Prozeß der argumentativen Auseinandersetzung als 'dialogisch' zu bezeichnen, und ha-

ben stattdessen den Begriff der 'Partnerbezogenheit' gewählt. Denn während die Partnerbezogenheit argumentativer Auseinandersetzung in der Literatur als unumstritten gelten kann (vgl. z.B. v.Eemeren & Grootendorst 1984, 9; Perelman 1979; Gatzemeier 1975; Frixen 1987; Götttert 1976), ist die Dialogizität argumentativen Sprechens nicht unkontrovers - legt 'dialogisch' doch die Annahme nahe, daß mehrere Personen unmittelbar miteinander argumentieren. Einige Autor/innen sehen in einer solchen Dialogizität den Konstitutionsgrund von Argumentationen schlechthin (vgl. z.B. Huth 1975; Hess-Lüttich & Wörner 1981; Pelster 1975, 9: "Erst im Dialog und nur in ihm entsteht das Argument als erster Baustein für den erstrebten Konsens."); andere betonen zwar das 'Soziale' des Argumentierens, weisen aber darauf hin, daß die Rollen von Protagonist und Antagonist keineswegs von unmittelbar anwesenden Personen ausgefüllt werden müssen (v.Eemeren & Grootendorst 1984, 9). So versucht z.B. Geißner (1981, 71), die Dichotomie zwischen 'Monologizität' und 'Dialogizität' in Richtung auf eine Unterscheidung zwischen 'aktuell dialogischen' und 'virtuell dialogischen' Kommunikationsformen aufzulösen: Als aktuell dialogisch gelten Situationen, in denen Personen miteinander sprechen, als virtuell dialogisch Situationen, in denen eine Person zu einer anderen spricht. Völzing (1979) geht zwar davon aus, daß Argumentationen prinzipiell dialogisch sind, läßt jedoch auch die Möglichkeit zu, daß "in der Einbildung mit einem Kommunikationspartner kommuniziert" wird (o.c., 217).

Der von uns gewählte Begriff der 'Partnerbezogenheit' umfaßt sowohl aktuell dialogische als auch virtuell dialogische Situationen, in denen eine Person zu anderen Personen (auch nicht unmittelbar anwesenden) spricht (oder schreibt) und sich auf diese Weise mit deren potentiellen Einwänden, Positionen etc. auseinandersetzt.

1.1.2. ...'einer begründeten Antwort von transsubjektiver Verbreitung'...

Mit dem dritten und vierten Merkmal der 'begründeten Antwort von transsubjektiver Verbreitung' werden die Zielaspekte⁶ - sowie indirekt auch Mittelaspekte - von Argumentationen thematisiert. Das Ziel von Argumentationen besteht darin, eine Antwort auf die strittige Frage zu finden, also die zu Anfang der Argumentation bestehende Meinungsverschiedenheit einer Klärung zuzuführen. Bei dieser Antwort bzw. Klärung muß es sich um eine begründete handeln. Dabei sind die Teilnehmer/innen bestrebt, ihre jeweilige Position von einer nur subjektiv in

6 In bezug auf den Aspekt der 'begründeten Antwort' mag sich auf den ersten Blick die Frage stellen, inwiefern sich dieser von der Voraussetzung des 'Klärungsinteresses' unterscheidet. Hier ist auf die innerhalb der Diskussion um die sog. teleologische Erklärung vorgenommene Unterscheidung von Ziel und Zielsetzung (vgl. Stegmüller 1969; Groeben 1986a, 221f.) zurückzugreifen. Das Klärungsinteresse stellt dann die motivationale Zielsetzung dar, die 'begründete Antwort' das dabei angestrebte Ziel.

eine transsubjektiv vertretene zu überführen, also ihre eigene Position in der partnerbezogenen Auseinandersetzung so zu begründen, daß sie auch für die anderen Teilnehmer/innen akzeptabel wird. Das Zielmerkmal der 'transsubjektiven Verbreitung' bezeichnet dabei das sprecherseitige Komplement zum hörerseitigen Zielmerkmal der Akzeptanz.

Der Zielaspekt von Argumentationen ist wohl derjenige, hinsichtlich dessen in der Literatur die größte Uneinigkeit herrscht; die genannten Zielvorgaben beinhalten den universalisierbaren Konsens (vgl. z.B: Habermas 1973; Kopperschmidt 1973; 1989; Perelman 1979, 40ff.) ebenso wie das Ziel "den Gegner in die Enge zu treiben, ihn zur Aufgabe von Terrain zu zwingen,..." (Dyck 1980, 136) sowie alle nur denkbaren Zielvorstellungen zwischen diesen beiden gegensätzlichen Polen: tiefere Einsicht (Naess 1975), Gewinnen einer sicheren Orientierung für künftiges Handeln (Gatzemeier 1975), Veränderung sozialer Gegebenheiten durch gemeinsames Handeln (Geißner 1981), Beseitigung von Uneinigkeit (Frixen 1987), Verständigung (Pelster 1975) usw..

Wie bereits zu Anfang der Analyse (s.o. Punkt 0.) expliziert, geht es uns an dieser Stelle zunächst lediglich darum, eine deskriptive Verwendungsweise des Argumentationsbegriffs herauszuarbeiten. In bezug auf das Argumentationsziel bedeutet dies, quasi den 'kleinsten gemeinsamen Nenner' der unterschiedlichen Zielexplicationen zu bestimmen, und zwar ganz unabhängig von möglichen Bewertungen dieser jeweiligen Explicationen (zu Bewertungsaspekten s.u. 1.2.).

Im Sinne eines solchen 'kleinsten gemeinsamen Nenners' läßt sich die Argumentationssituation als Problemsituation konzipieren: Ein Ist-Zustand (Vorliegen eines Strittigen zwischen) wird mit bestimmten Mitteln ('Argumentieren') in einen Soll-Zustand überführt. Sowohl der Ist- als auch der Soll-Zustand lassen sich weiter differenzieren in zum einen sach-, zum anderen personenbezogene Aspekte; dabei bezeichnen die sachbezogenen Aspekte die strittige Frage selbst, die personenbezogenen Aspekte die jeweiligen sozialen Interessen, die die Teilnehmer/innen in der Argumentation verfolgen (vgl. Klein 1980; 1981). Auf dem Hintergrund dieser Differenzierung kann man mit Pander Maat (1985) zwischen einem sogenannten 'primären' sachbezogenen Argumentationsziel einerseits und sekundären interessenbezogenen Argumentationszielen andererseits unterscheiden; diese Trennung ist allerdings insofern eine künstliche, als die Ziele meist in gemischter Form vorliegen. Das primäre Argumentationsziel läßt sich dann spezifizieren als 'Beseitigung von Uneinigkeit' oder auch 'Antwortfindung' oder 'Klärung' - bzw., mit Klein (1980; 1981): 'Entwicklung eines Arguments i.S. einer Folge von Aussagen, die in eine Antwort auf die strittige Frage mündet'; sekundäre Argumentationsziele lassen sich zusammenfassen zu 'Recht behalten wollen', 'sich durchsetzen wollen'. Die

Zielexplicationen der meisten Autor/innen enthalten jedoch sowohl 'primäre' als auch 'sekundäre' Aspekte: "Beeinflussung von Einstellung und/oder Handeln des Kommunikationspartners" (Völzing 1979, 10), "Jeder will den anderen dazu bringen, seine eigene Behauptung zugunsten der des anderen aufzugeben" (Maas & Wunderlich 1972, 260); "Es wird eine Veränderung des Wissensbestands des Partners angestrebt, der häufig auch eine Handlungsdisposition einschließen soll" (Huth 1975, 80); oder, zusammenfassend mit Pander Maat (1985), schlicht: "Überzeugungsversuch".

Wir haben versucht, in unserer Definition der Relevanz sowohl sach- als auch interessenbezogener Zielaspekte Rechnung zu tragen und diese auch, soweit als möglich, zu trennen. Das dritte Definitionsmerkmal der 'begründeten Antwort' thematisiert den sachbezogenen, das vierte Definitionsmerkmal der 'transsubjektiven Verbreitung' den interessenbezogenen Zielaspekt i.S. des Anstrebens der hörerseitigen Akzeptanz der eigenen Position. Den Antwortbegriff innerhalb des dritten Definitionsmerkmals fassen wir dabei sehr weit: Eine 'Antwort' kann heißen: eine konsensuale Lösung; 'Antwort' kann aber ebenso heißen: Dissens oder sogar eine Konfliktverschärfung (vgl. Völzing 1979, 13).⁷

Wir haben bereits zu Anfang dieses Abschnittes darauf hingewiesen, daß beim 'Argumentieren' eine enge Verschränkung zwischen Ziel- und Mittelaspekten vorliegt, wie sie auch in dem dritten Definitionsmerkmal der 'begründeten Antwort' zum Ausdruck kommt. Im Rahmen der Explikation von 'Argumentation' als Problemzustand haben wir den Mittelaspekt zunächst unbestimmt gelassen; dieser soll nun genauer spezifiziert werden.

Als Grundprinzip und -mittel des Argumentierens kann das 'Folgern' oder auch 'Begründen' gelten (vgl. z.B. Götttert 1978; Pavlidou 1978; Naess 1975; Gatzemeier 1975; Geißner 1975; 1985). Dieses Folgern oder Begründen läßt sich weiter spezifizieren als ein im weitesten Sinne 'Anknüpfen an geltende Überzeugungspotentiale' (Kopperschmidt 1989, 92; s. auch Völzing: "Zwei Äußerungen bzw. zwei geäußerte Sachverhalte werden inhaltlich und formal so miteinander verknüpft, daß aus dem einen die Notwendigkeit, Wahrscheinlichkeit, Möglichkeit des anderen folgt." 1980, 211). Das Prinzip des Folgerns besteht also darin, daß versucht wird, eine Aussage über formale und inhaltliche Anbindung an eine andere, die der Sprecher für akzeptabler hält als die erste Aussage, akzeptabel zu machen (s. auch Pander Maat 1985, 14). Die Verknüpfung, die zwischen den beiden Aussagen bestehen muß, um die eine

⁷ Diese Explikation des Antwortbegriffs macht auch deutlich, daß es sich bei den Zielmerkmalen des Argumentationsbegriffs um Interessen handelt, die die Teilnehmer/innen verfolgen, und nicht etwa um Ziele, von deren Erreichen es abhängt, ob eine konkrete Interaktion auch als 'Argumentation' bezeichnet werden kann. So schließt z.B. der Endzustand einer Konfliktverschärfung ein Umsetzen des Zielmerkmals, den anderen von der eigenen Position zu überzeugen, aus.

unter Anbindung an eine andere akzeptabel zu machen, läßt sich mit Klein (1980; 1981) als 'Übergang' charakterisieren oder auch mit Toulmin (1975) als 'Schlußregel'.

In der einschlägigen Literatur ist seit Toulmin (1975) wiederholt darauf hingewiesen worden, daß die formale Logik bzw. die Schlußform des Syllogismus nicht hinreicht, um die Begründungsstrukturen in Argumentationen zu beschreiben. Denn der Syllogismus erlaubt es nicht, 'neues' Wissen zu generieren, während es sich bei Argumentationen eben gerade darum handelt, durch Folgern zu 'substantiellen' neuen Informationen zu gelangen. Es ist weiterhin Toulmins Verdienst, darauf aufmerksam gemacht zu haben, daß die Übergänge oder Schlußregeln, die es erlauben, zu substantiell neuen Informationen zu gelangen, nicht nur formal, sondern auch material bestimmt sind (vgl. den Begriff der Feldabhängigkeit bei Toulmin o.c.; s. auch die Darstellung topischer Ansätze z.B. bei Perelman 1979; Frixen 1987; Kopperschmidt 1989).

Ob ein solcher Versuch eines Sprechers, seine These durch Anbindung an andere Behauptungen auch für den Hörer akzeptabel zu machen, im Einzelfall glückt, hängt von vielen weiteren Faktoren ab, die insbesondere Aspekte der Argumentbewertung (z.B. Qualität, Angemessenheit) sowie der Hörereinstellung (z.B. Bereitschaft zur Positionsveränderung) betreffen; auf diese Faktoren soll jedoch an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden (s. dazu u. 1.2.).

Damit unter rein deskriptiven Gesichtspunkten von einer 'Argumentation' gesprochen werden kann, ist es hinreichend, daß der Sprecher das Ziel verfolgt, auf die anderen Teilnehmer/innen dahingehend einzuwirken, daß sie seine Position als berechtigt anerkennen bzw. übernehmen, und zwar indem er für seine Position Sätze anführt, die zumindest an der Sprachoberfläche eine Begründungsstruktur aufweisen. Um welche Art von Argumenten es sich dabei handelt (z.B. Einsichtsargumente, Evidenzargumente, Gefühlsappelle, etc.), ob die Übergänge zwischen den einzelnen Aussagen als legitim gelten können usw., ist unter einer deskriptiven Perspektive irrelevant.

1.2. Präskriptive Spezifikation von Definitionsmerkmalen

Mit dieser Explikation definierender Merkmale von 'Argumentation' sind also lediglich die deskriptiven Aspekte der Begriffsverwendung abgedeckt. Darüber hinaus lassen sich auch präskriptive Aspekte i.S. impliziter Wertungsdimensionen herausarbeiten, die als Spezifikationen der deskriptiven Zielmerkmale des Argumentationsbegriffs rekonstruierbar sind.

1.2.1. ...'einer möglichst rational begründeten Antwort'...

Eine erste präskriptive Begriffskomponente ist in dem ersten Zielmerkmal der 'begründeten Antwort' bereits implizit enthalten. Das Kri-

terium der 'Begründetheit' wurde in dem Sinn expliziert, daß eine Zielaussage durch formale und materiale Anbindung an für den Hörer akzeptable Aussagen selbst akzeptabel gemacht wird. Im besten - 'idealtypischen' - Fall wird es sich bei dieser Anbindung um eine Form des Einsichtig-Machens handeln: Der Hörer gewinnt Einsicht in die Gründe des Sprechers; sofern es sich bei diesen Gründen um vernünftige handelt, wird er diese Gründe, entsprechend der "immanent wirksamen Logik der Argumentation" (Klein 1980, 48), gemäß dem "eigentümlich zwanglosen Zwang des besseren Arguments" (Habermas 1984, 144) als gültig übernehmen müssen. Das Verfahren der Argumentation i.S. des Entwickelns von Argumenten stellt sich im idealtypischen Fall dar als ein *rationales*, in dem nicht beliebige Daten als Argumente gelten können, sondern nur solche, die dem Prinzip der Logik der Argumentation genügen; am Ende eines solchen Verfahrens steht, wiederum im idealtypischen Fall, eine möglichst rational begründete Antwort, die allen Teilnehmer/innen eben aufgrund der Rationalität des Verfahrens auch einsichtig ist.

Die Auszeichnung des Verfahrens der Argumentation als *rationales* sowie die Übernahme des Rationalitätskriteriums in den Zielaspekt von Argumentationen ist in der Literatur weit verbreitet. V.Emmeren & Grootendorst z.B. definieren 'Argumentation' als: "a speech act consisting of a constellation of statements designed to justify or refute an expressed opinion and calculated in a regimented discussion to convince a rational judge of a particular standpoint in respect of the acceptability or unacceptability of that expressed opinion" (1984, 18). Perelman (1979) geht davon aus, daß beim Argumentieren mittels allgemeingültiger Argumente auf die Vernunft eingewirkt wird; ebenso betont Gatzemeier (1975), daß das Argumentationsverfahren sich vor alternativen Verfahren durch Rationalität auszeichnet (vgl. auch Naess 1975; Pavlidou 1987; Göttert 1981; Kopperschmidt 1973; 1976; 1989).

Andererseits ist jedoch die Verbindung von Rationalität und Argumentation auch in der argumentationstheoretischen Literatur nicht unumstritten geblieben; dabei wird unter zwei Perspektiven Kritik an der Auszeichnung von Argumentation als *rationales* Verfahren geübt. Die eine Perspektive bezieht sich auf die Normativität, die der Verwendung des Rationalitätsbegriffs (in bezug auf Argumentieren) inhärent ist, die andere Perspektive auf den Vorwurf der Realitätsinadäquanz einer solchen Argumentationskonzeption - Realitätsinadäquanz, weil sie die Verfolgung individuell-partikulärer Interessen durch die Teilnehmer/innen in der Argumentationspraxis nicht abzubilden gestatte (zu dieser zweiten Perspektive s.u. 1.2.2.).

Die Normativität des Rationalitätsbegriffs steht im Mittelpunkt der Kritik sowohl bei Klein (1980) als auch bei Pander Maat (1985); beide Autoren weisen den Rationalitätsbegriff als zu wertend zurück und be-

tonen stattdessen die Notwendigkeit der Beschreibung von Argumentationen, so z.B. Klein: "Mir geht es nicht darum, was rationale, vernünftige oder richtige Argumentation ist, sondern darum, wie die Leute, dumm wie sie sind, tatsächlich argumentieren." (1980, 49).

An dieser Stelle stellt sich jedoch die Frage: Wenn das Grundprinzip des Argumentierens das des Folgerns ist, ist es dann überhaupt sinnvoll und möglich, Argumentationen ohne jede Verbindung zu präskriptiven Qualifikationen des Folgerns zu konzipieren, d.h. ohne jeglichen Rückgriff auf die Frage, ob es sich bei den verwendeten Übergängen auch um 'legitime' - und somit bei den verwendeten Argumenten auch um 'rationale' - handelt? U.E. zeigen gerade auch die Ausführungen Kleins sowie Pander Maats selbst, daß ein völliges Abschneiden der Verbindung zu präskriptiven Aspekten kaum möglich ist, daß vielmehr allenfalls der Begriff der Rationalität durch einen anderen Begriff ersetzt wird, der vielleicht oberflächlich betrachtet weniger wertend erscheinen mag, aber im Grunde nicht weniger wertend ist. Was auf diese Weise erreicht wird, ist jedoch nicht: eine völlig wertungsfreie Konzeption, sondern: Wertungsintransparenz über Verwendung kryptonormativer Begriffe (vgl. Brandtstädter & Montada 1977).

So führt z.B. Klein (1980) aus, daß ein Großteil dessen, was gemeinhin unter dem Begriff der 'Rationalität' gefaßt wird, durch den von ihm eingeführten Begriff der 'Logik der Argumentation' abgedeckt werden kann. Unklar bleibt allerdings die Relation zwischen dieser (explizit von Klein als deskriptiv ausgewiesenen) 'Logik der Argumentation' einerseits und einer immanent präskriptiven 'Logik des Arguments' (unsere Terminologie) andererseits; letztere stellt sich bei Klein wie folgt dar: "Die Aussagen müssen in einer bestimmten ("logischen") Weise miteinander verbunden sein." (1980, 10). Wenn man diese 'logische Weise' aber rein deskriptiv ausschließlich auf das zurückführt, was empirisch (in einem jeweiligen Kollektiv) akzeptiert wird, liegt eine Verschleifung von sozialer Geltung und (präskriptiver) Gültigkeit der Argumente vor (vgl. Habermas 1981, I, 50ff.). Noch offensichtlicher ist die (Krypto-)Normativität der Alternativbegrifflichkeit zur Rationalität bei Pander Maat. So lehnt dieser z.B. die von Bax (1981; zit.n. Pander Maat, o.c.) postulierte Unterteilung von Argumentationsstrategien in 'rationale' und 'nicht rationale' Strategien ab und schlägt stattdessen eine Unterteilung in 'argumentative' und 'nicht argumentative' vor, um "normative Konnotationen" zu vermeiden (1985, 13f.). Als relevantes Unterscheidungskriterium der Strategietypen nennt er jedoch eines, das gerade für die Bestimmung von Rationalität als charakteristisch gelten kann: daß nämlich nicht-argumentative im Gegensatz zu argumentativen Strategien keine Einsicht in die jeweiligen Gründe des Sprechers vermitteln! Bei diesem 'Einteilungs-' handelt es sich daher u.E. unverändert um ein Bewertungskriterium zur Bestimmung eben der Rationalität einzelner Strategien.

Eine solche bloße Begriffsersetzung unter Beibehaltung der dem Rationalitätsbegriff zugrundeliegenden Wertungskriterien kann aber u.E. nicht zur Vermeidung von unangebrachter Normativität führen, sondern lediglich zur Verschleierung der Normativität dort, wo sie dem Gegenstandsbereich eben einfach angemessen ist. Wir halten es daher auch auf dem Hintergrund der Kritik an der dem Rationalitätsbegriff inhärenten Normativität für gerechtfertigt, an der präskriptiven Spezifikation des ersten Zielmerkmals von Argumentationen festzuhalten, nämlich dem einer 'möglichst rational begründeten Antwort' (zu einer weitergehenden Kritik am Rationalitätsbegriff generell s.u. 2.1.).

1.2.2. ...'von möglichst kooperativer transsubjektiver Verbreitung'...

Die zweite Kritikperspektive an der Explikation des Argumentationsziels als ein 'rationales' betrifft die Frage der Realitätsadäquanz einer solchen Zielperspektive. Göttert (1981) z.B. weist darauf hin, daß die 'reale' Argumentation in genau dem Maß von der 'idealen' Konzeption abweicht, in dem die Teilnehmer/innen neben einem sachbezogenen Lösungsinteresse auch je individuell-partikuläre Interessen verfolgen. Hess-Lüttich & Wörner (1981) kritisieren, daß die Konzentration der Argumentationstheorie auf die der Rationalitätskonzeption inhärente Wertungsperspektive zu einer Ausklammerung des großen Feldes des strategischen Handelns aus dem Gegenstandsbereich der Theorie geführt habe; statt Wertung fordern sie "Respekt vor der Empirie des Alltäglichen" (o.c., 144; s. auch Pander Maat 1985). Dyck (1980) als vehementester Kritiker einer (primär konsensorientierten) Argumentationstheorie schließlich wirft dieser schlicht 'Realitätsblindheit' vor.

Genau diesem Aspekt der Interessengebundenheit von Argumentationen, wie er in den Kritiken an einer rationalitätszentrierten Argumentationstheorie zum Ausdruck kommt, wird mit dem zweiten Zielmerkmal des Argumentationsbegriffs - 'von transsubjektiver Verbreitung' Rechnung getragen. Unter präskriptiver Perspektive erfährt diese Anerkennung der Interessengebundenheit allerdings eine Einschränkung dahingehend, daß nicht nur das je eigene, sondern auch das Argumentieren der anderen ein interessengebundenes ist.

Dabei ergibt sich die präskriptive Spezifikation des zweiten Zielmerkmals auf der Grundlage der bereits explizierten Zieldimension der 'möglichst rational begründeten Antwort': 'Argumentieren' stellt ein Verfahren dar, mittels dessen Sprecher/innen versuchen, auf andere Beteiligte in einer bestimmten Weise einzuwirken. Dabei ist die Art der Einwirkung allerdings nicht beliebig; 'Argumentation' ist vielmehr idealtypisierend darüber definiert, daß diese Einwirkung sich in Form des Nennens möglichst einsichtiger Gründe vollzieht. 'Argumentieren' in der idealtypisierenden Begriffsverwendung ist also von anderen Formen der Einflußnahme dadurch abgegrenzt, daß es nicht darum geht, in

einer wie auch immer gearteten Weise auf andere Personen z.B. quasi-instrumentell einzuwirken (denn dazu braucht man gar nicht erst zu argumentieren), sondern vielmehr darum, mittels Begründungen eine Lösung zu finden - und zwar gemeinsam. Und 'gemeinsam' bedeutet in diesem Zusammenhang: unter Berücksichtigung nicht nur des eigenen partikulären Interesses, sondern gerade auch der partikulären Interessen anderer (sofern diese nicht dem sachbezogenen gemeinsamen Interesse zuwiderlaufen). Eine solche Form des Argumentierens, die wesentlich auch über die Einbeziehung der Interessen anderer bestimmt ist, bezeichnet Völzing (1979) als 'kooperative Argumentation', die er wie folgt definiert: "..., daß es in ihr allen Teilnehmern darum geht, ein Problem zu lösen, so daß alle, die von dieser Lösung betroffen wären, zustimmen könnten, wenn sie ebenso sachlich fair sich mit diesem Problem beschäftigten." (o.c., 125).

Das zweite Zielmerkmal im Rahmen einer 'idealtypischen' Argumentationsdefinition läßt sich damit in Anlehnung an die Terminologie Völzings spezifizieren als 'möglichst kooperative transsubjektive Verbreitung'. Die 'Kooperativität' bezieht sich dabei wesentlich auf den Aspekt der Zustimmungsfähigkeit von Argumenten, die nur dann gegeben sein kann, wenn das jeweilige Argument den Interessen der anderen Teilnehmer/innen - im weitestgehenden Fall sogar den Interessen der von der erzielten Antwort Betroffenen - nicht zuwiderläuft (vgl. auch Pelster: "Deshalb ist meine Darstellung eines Sachverhalts argumentativ wertlos, solange sie vom Publikum nicht akzeptiert ist." (1975, 9)). Im idealtypischen Fall steht also am Ende einer Argumentation eine Antwort, die von allen Teilnehmer/innen auch vor dem Hintergrund ihrer eigenen Interessen akzeptiert werden kann.

In diesem Zusammenhang muß dann allerdings der Interessenbegriff noch näher erläutert werden. Denn es ist offensichtlich, daß hier nicht jedes beliebige partikuläre Interesse gemeint sein kann, wie z.B. das von Dyck (1980) angeführte 'den Gegner in die Enge Treiben'. Eine Spezifikation des Interessenbegriffs ergibt sich unmittelbar aus dem Zusammenspiel der beiden präskriptiven Spezifikationen der Zielmerkmale in Argumentationen. Denn wenn auch die beiden Zielaspekte der Rationalität und Kooperativität einander ergänzen und gegebenenfalls auch korrigieren sollen, so sollten sie einander doch zumindest nicht zuwiderlaufen. Entsprechend sollte es sich auch bei den Interessen der individuellen Teilnehmer/innen, die bei der Antwortfindung idealtypisierend zu berücksichtigen sind, um für die jeweils anderen einsichtige bzw. berechnete Interessen handeln. Zum anderen sollten die jeweils partikulären Interessen auch dem gemeinsamen sachbezogenen Interesse einer Antwortfindung selbst nicht zuwiderlaufen. Wenn wir also im folgenden von zu berücksichtigenden partikulären Interessen sprechen, so sind damit immer solche Interessen gemeint, die sowohl als berechnete

(einsichtig) gelten können als auch dem gemeinsamen Interesse einer Antwortfindung nicht zuwiderlaufen.

Unter Berücksichtigung dieser präskriptiven Bedeutungskomponenten des Argumentationsbegriffs ergibt sich also zusammenfassend die folgende idealtypisierende Definition von 'Argumentation'; um der Anforderung (s.o. Punkt 0.) Rechnung zu tragen, daß die präskriptiven Bedeutungskomponenten für die Definition von 'Argumentation' nicht konstitutiv sein dürfen, sind diese lediglich in Klammern aufgeführt:

In einer Argumentation wird versucht,
eine strittige Frage (Voraussetzung)
durch partner-/zuhörerbezogene Auseinandersetzung (Prozeß)
einer (möglichst rational) begründeten Antwort (Ziel)
von (möglichst kooperativer) transsubjektiver Verbreitung (Ziel)
zuzuführen.

Wir gehen im folgenden davon aus, daß eine Verwendung von 'Argumentation' in einer primär deskriptiven Bedeutungsvariante zwar möglich ist, im allgemeinen jedoch die präskriptiven Spezifikationen der Zielmerkmale in der Verwendung des Begriffs der 'Argumentation' ('idealtypisierende' Verwendungsweise) zumindest mitgemeint sind. 'Argumentation' in diesem idealtypisierenden Sinn ist primär über die präskriptiven Bedeutungskomponenten der Zielmerkmale definiert, also die Rationalität und Kooperativität. Wir wollen diese beiden präskriptiven Bedeutungskomponenten von 'Argumentation' im folgenden unter dem Begriff der 'Verallgemeinerbarkeit' zusammenfassen (vgl. auch Kopperschmidt 1989; Perelman 1979). Ziel einer Argumentation im idealtypischen Sinn ist also eine verallgemeinerbare Antwort; und eine Antwort kann genau dann als verallgemeinerbar gelten, wenn sie sowohl dem Kriterium der Rationalität als auch dem der Kooperativität genügt - wenn sie sowohl einsichtig ist als auch den Interessen der Beteiligten (und im besten Fall auch der Betroffenen) nicht zuwiderläuft. 'Verallgemeinerbarkeit' in diesem Sinne konzipieren wir also als eine optimierende Integration von Rationalität und Kooperativität.

2. EXKURS: ZUR EXPLIKATION VON 'VERALLGEMEINERBARKEIT' ALS 'OPTIMIERENDE INTEGRATION VON RATIONALITÄT UND KOOPERATIVITÄT'

Dieses Konzept der Verallgemeinerbarkeit als Rationalitäts- und Kooperativitätsoptimierung erfordert nun sicherlich weitere Explikationsbemühungen, um den damit gemeinten Bedeutungskern und dessen Brauchbarkeit herauszuarbeiten. Das beginnt bei so basalen Fragen wie

der grammatikalischen, ob hier der genitivus subjectivus oder objectivus gemeint ist, bis hin zu Problemen der historischen Einbettung einer solchen Konzeptualisierung (z.B. in bezug auf die Vernunft-Diskussion der Aufklärung) bzw. der Relation zu kontemporären Rationalitätsmodellen (z.B. der Entscheidungstheorie). Unsere Auswahl dieser Explikationsperspektiven richtet sich dabei vor allem an besonders salienten Kritikaspekten aus, wie sie uns innerhalb des Begutachtungsverfahrens des Projekts kenntlich geworden sind, hinsichtlich derer also eine 'Strittigkeit der Frage' als Argumentationsvoraussetzung gegeben scheint. Wir wollen im folgenden zumindest einige dieser Perspektiven andiskutieren, d.h. verdeutlichen, was wir mit der Rede von der 'optimierenden Integration von Rationalität und Kooperativität' nicht meinen und was wir warum meinen - einschließlich Argumenten für die Sinnhaftigkeit und Nützlichkeit einer solchen Konzeptualisierung. Wir versprechen uns davon, daß auf diese Weise zumindest die Umrisse eines für Argumentation(en) spezifischen, brauchbaren Rationalitäts- und Kooperativitätskonzepts deutlich werden.

2.1. Umrisse eines argumentationsadäquaten Rationalitäts-Begriffs

Wir meinen damit, wie schon erwähnt, zunächst einmal keineswegs, daß die Antwort, die am Ende einer 'idealtypischen' Argumentation steht, immer auch ein Konsens über die strittige Frage sein muß. Die Antwort kann ebensogut aus einem begründeten Dissens bestehen - dessen Begründung aber von allen (Beteiligten) eingesehen bzw. sogar geteilt wird. Unter bestimmten Umständen kann eine sowohl möglichst vernünftige als auch möglichst kooperative 'Antwort' eben nur in der (Meta-)Einigung darüber bestehen, daß man sich nicht wird einigen können.

Auch für den Fall, daß ein Konsens als Lösung der strittigen Frage erreicht wird, verstehen wir darunter aber ebenfalls nicht, daß diese möglichst rationale und kooperative Antwort aufgrund ihrer Verallgemeinerbarkeit bereits eine 'wahre' Antwort darstellt. Vielmehr schließen wir uns hinsichtlich der Frage dessen, was das Verfahren der Argumentation leisten kann, denjenigen Autor/innen an, die für 'Argumentation' nicht den Geltungsanspruch der Wahrheit, sondern den der Wahrscheinlichkeit oder auch Plausibilität ansetzen: "Während Wahrheit den geltungslogischen Sinn von Aussagen benennt, deren Gültigkeit in einer sich unmittelbar aufdrängenden (monologischen) Evidenzerfahrung (durch sich selbst) ihren Geltungsgrund besitzt, kennzeichnet Wahrscheinlichkeit einen davon unterscheidbaren Geltungsanspruch von Aussagen, deren Gültigkeit allein durch andere verbürgt ist." (Hess-Lütich & Wörner 1981, 142; vgl. auch Göttert 1981; Perelman 1979; Naess 1975; Frixen 1987; Pelster 1975). Weiterhin ist dieser Geltungsan-

spruch kein 'absoluter', sondern ein je relativer: "Der Konsens soll für eine Gruppe, die an der Kommunikation zu beteiligen ist, und für eine Situation, die räumlich und zeitlich übersehbar ist, gelten, nicht aber für immer und ewig und nicht für alle Menschen in der Gegenwart, Vergangenheit und Zukunft." (Pelster 1975, 8)

Diese Einschränkung des Geltungsanspruchs der Wahrscheinlichkeit im o.g. Sinne und somit auch der von uns postulierten Zielperspektive der Verallgemeinerbarkeit führt unmittelbar weiter zu der Frage nach dem Warum dieser Einschränkung und damit auch zu der Frage nach der genauen Bedeutung von 'möglichst rational' sowie dem von uns angesetzten Rationalitätsbegriff. Denn: Wenn 'Argumentation' ein Verfahren darstellt, das sich primär durch seine Rationalität auszeichnet (vgl. o. 1.1.), und wenn man weiterhin Objektivität als notwendige Bedingung für Rationalität ansetzt (vgl. Follesdal et al. 1986, 356ff.)⁸, dann ist zunächst nicht recht einsichtig, warum genau die Gültigkeit einer mit rationalen Mitteln erzielten Antwort eine nur relative sein sollte.

Eine erste Annäherung an eine Antwort ergibt sich wiederum über das, was 'möglichst rational' für uns nicht bedeutet und u.E. auch nicht bedeuten kann, nämlich: ein Maximum an Rationalität auf der Grundlage eines globalen Rationalitätsbegriffs, wie er z.B. von der klassischen Entscheidungstheorie postuliert wurde (zur Darstellung der Konzepte der klassischen Entscheidungstheorie s. z.B. Höffe 1973, 342f.). Diesen der klassischen Entscheidungstheorie zugrundeliegenden Rationalitätsbegriff hat bekanntlich insbesondere Simon (1957) als überzogen zurückgewiesen und ihm den Begriff der 'limited rationality', also der beschränkten Rationalität, gegenübergestellt. Zum einen verfügt der Mensch meist nicht, so Simons zentrales Argument, über die notwendigen Informationen für Kalkulationen eines Maximums, wie sie vom klassischen Modell gefordert werden; vielmehr handelt es sich bei Entscheidungssituationen in der Mehrzahl der Fälle um Entscheidungen entweder unter Unsicherheit, d.h. unter Bedingungen, in denen der Handelnde nur über unvollständige Informationen über die Außenwelt verfügt, oder unter Risiko, d.h. unter Bedingungen, in denen sich die Umstände, die das tatsächliche Ergebnis der Handlung bestimmen, nur schwer vorhersagen lassen. Zweitens weist Simon darauf hin, daß es in vielen Fällen auch gar nicht sinnvoll ist, wirklich alle potentiell relevanten Informationen erheben und verarbeiten zu wollen - sei es,

⁸ "Eine Darstellung ist objektiv gdw. sich die Überzeugungen und Einstellungen, die sie beim Empfänger hervorruft, nicht dadurch verändern würden, daß ihm noch mehr Informationen vermittelt würden." (Follesdal et al. 1986, 357). Entsprechend bemißt sich die Objektivität eines Arguments an dem folgenden Kriterium: "Gibt es Informationen..., die nicht vorgebracht wurden, die aber im Falle ihrer Offenlegung beim Empfänger eine Änderung seiner Einstellungen hervorgerufen hätten?" (o.c., 358)

weil eine solche Erhebung und Verarbeitung von Informationen einen Aufwand an Zeit und Energie erfordern würde, der in keinem Verhältnis zu dem über die Verarbeitung dieser Informationen erzielbaren Rationalitätsgewinn stehen würde, oder weil die Menge potentiell relevanter Informationen die menschliche Verarbeitungskapazität übersteigt. Auf der Grundlage dieser Überlegungen fordert Simon eine den Fähigkeiten des Menschen angemessenere Theorie, die als Zielperspektive nicht eine maximal rationale, sondern eine entsprechend der jeweiligen Situation und den jeweiligen Zielen *brauchbare* Entscheidung modelliert.⁹

Diese Überlegungen Simons sind zu ergänzen durch die Arbeiten insbesondere von Tversky & Kahnemann (1973; 1974; 1983; s. auch Kahnemann & Tversky 1973) zu Verarbeitungsprozessen bei Entscheidungen unter Risiko. Für diesen Fall postulieren die Autoren den Einsatz von Heuristiken, die die Komplexität der jeweils vorgegebenen Situation reduzieren und auf diese Weise zwar einerseits Entscheidungen erleichtern, andererseits jedoch auch zu Verarbeitungsfehlern im Sinne von 'biases' führen. Neben diesen 'biases', die selbst nicht auf motivationale Aspekte rückführbar sind, können außerdem motivationale Effekte wirksam werden, die sowohl die Prozesse der Informationssammlung und -aufnahme als auch -verarbeitung in Richtung auf Irrationalität zu beeinflussen vermögen; in diesem Zusammenhang sind insbesondere z.B. 'Wunschdenken' oder Phänomene wie das der 'sauren Trauben' (Beeinflussung von Präferenzen durch die Entscheidung bzw. die erreichbaren Ergebnisse selbst; vgl. Elster 1983) zu nennen (s. auch Elster 1986 zu weiteren Entscheidungsstellen, an denen Irrationalität wirksam werden kann). Solche Verzerrungen zeigen, daß das Modell der 'globalen Rationalität' nicht nur unter Situations-, Kapazitäts- und Sinnhaftigkeitsperspektive einzuschränken ist, sondern auch im Hinblick auf die Prozesse der Informationsaufnahme und -verarbeitung selbst.

Die individuelle Rationalität, die den benannten Beschränkungen unterliegt, läßt sich sozusagen als Ausgangspunkt für Überlegungen hinsichtlich der Möglichkeiten und Grenzen der Argumentierens nutzbar machen. Denn die individuelle Rationalität bestimmt zunächst die Anwendung des Argumentationsverfahrens: Wie extensiv werden weitere Informationen gesammelt, wird nach möglichen Gegenargumenten gesucht? Wird ein Argument schon allein deswegen als gültig anerkannt, weil es den eigenen Wunschvorstellungen Rechnung trägt? Etc.. Die Anwendung des Argumentationsverfahrens (also die Prozeßperspektive) wirkt sich ihrerseits auf die Rationalität der erreichten Antwort (also den Zielaspekt) aus - denn die 'Antwort' wird nur in dem Maß rational sein können, wie die Verfahrensanwendung selbst eine rationale ist.

⁹ vgl. in diesem Zusammenhang auch Elster 1986 unter Rückgriff auf Davidson 1980 zu der Konzeptualisierung von Entscheidungen i.S. eines Rationalitätsoptimums, nicht -maximums; s. außerdem Elster 1983 zur Irrationalität eines 'Zuviel' an Rationalität

Aus dem Rückgriff auf die entscheidungstheoretische Diskussion ergeben sich in bezug auf Prozeß- und Zielaspekte des Argumentierens u.E. vor allem zwei Konsequenzen: zum einen in Richtung auf eine realistische Beschränkung der Rationalitätsanforderungen (a), zum anderen in Richtung auf eine approximative Verminderung dieser Beschränkung (b).¹⁰

ad (a): Wir erachten es aus den angeführten Gründen nicht für sinnvoll, ein Konzept der 'globalen Rationalität' und davon ausgehend eine maximal rationale Antwort als Argumentationsziel anzusetzen. Wir gehen vielmehr von einem Konzept der 'beschränkten Rationalität' im oben beschriebenen Sinne aus und postulieren als (auf diesem Hintergrund erreichbares) Argumentationsziel das einer unter den jeweils gegebenen Bedingungen *optimal rationalen Antwort*.

U.E. weicht dieses Optimum vor allem in zweierlei Hinsicht von einem Rationalitätsmaximum ab: Zum einen stellt die Zielperspektive der Kooperativität ein Regulativ im Hinblick auf die jeweils erreichbare Rationalität dar (zur Relation der beiden Zielperspektiven s.u. 2.2.). Zum anderen sind hier auch die Bedingungen, unter denen jeweils argumentiert wird, wesentlich zu berücksichtigen: Die Antwort soll möglichst so rational sein, wie es dem jeweiligen Argumentationszweck entspricht - d.h., in der Terminologie Simons: sie soll vor allem *brauchbar* sein. Wenn eine Entscheidung z.B. unter großem Handlungsdruck getroffen werden muß, dann wäre ein Maximum an Rationalität sicher nicht das brauchbare Optimum. Denn bis wirklich alle potentiell relevanten Informationen zusammengetragen und gegeneinander abgewogen sind, ist es für eine Entscheidung vielleicht schon zu spät. Ein optimales Vorgehen würde in einem solchen Fall gerade darin bestehen, eben nicht alle potentiell relevanten Informationen zur Entscheidungsfindung heranzuziehen und die Argumentation auf die wirklich wesentlichen Punkte zu konzentrieren. Ebenso wäre ein Maximum an Rationalität kein brauchbares Optimum, wenn es um eine Entscheidung von vergleichsweise geringer Relevanz für die Beteiligten geht - z.B. darum, was es morgen bei Familie X zum Abendessen geben soll.

Als Entscheidungskriterien könnte man hier, wollte man ein Rationalitätsmaximum anstreben, z.B. heranziehen: Preis (Was gibt es diese Woche bei welchem Supermarkt im Sonderangebot?), Präferenz (Wer unter den fünf Familienmitgliedern mag was und was nicht?), Nährwert (Gehalt an Vitaminen, Mineralstoffen, aber auch Kalorien, etc.), Abwechslung im Speiseplan, Zubereitungsaufwand etc.. Daß ein Weniger an Rationalität in diesem Fall ein Mehr wäre, läßt sich unschwer verdeutlichen: Frischen Spinat gibt es diese Woche beim Supermarkt um die Ecke, Spi-

¹⁰ Die Entscheidungstheorie ist für eine Argumentationskonzeption u.E. nur in den hier dargestellten Aspekten brauchbar, nicht jedoch darüber hinaus. Dies wird bereits daran deutlich, daß die Entscheidungstheorie - im Gegensatz zu Argumentation(en) - monologisch konzipiert ist; weiterhin werden Präferenzen - wiederum im Gegensatz zu Argumentation(en) (s. auch u. 2.2. die Diskussion von Arrow und Condorcet) - in der Entscheidungstheorie als gegeben und nicht veränderbar unterstellt. (vgl. Höffe 1973, 344ff.)

nat enthält Vitamine und viel Eisen, aber Sohn Jasper mag keinen Spinat. Rotkohl mögen alle, aber der ist diese Woche recht teuer, und außerdem gab es den schon vorgestern. Außerdem ist Tochter Sabine sowieso gegen so viel Gemüse - sie hätte lieber Dampfnudeln; die allerdings findet Tochter Andrea, die gerade auf Vollwerternahrung umgestiegen ist, zu ungesund. Vater Thomas hätte gerne die selbstgemachten Maultaschen; nur weiß Mutter Johanna nicht, wo sie die Zeit zum Selbermachen hernehmen soll. Außerdem enthalten Maultaschen nun auch nicht gerade viele Vitamine, meint Tochter Andrea. Als Mutter Johanna daraufhin vorschlägt, sie könnte die Maultaschen ja auch fertig kaufen und einfach einen Salat dazu machen, erhebt sich von allen Seiten Protest: Gekaufte sind nicht dasselbe wie selbstgemachte (Vater); Salat schmeckt nicht (Jasper und Sabine)... Hier stößt das Verfahren der Argumentation ganz offensichtlich an seine Grenzen.

Um dem jeweiligen Argumentationszweck Rechnung zu tragen, postulieren wir also ausgehend von dem Konzept der 'beschränkten Rationalität' als Argumentationsziel das einer möglichst optimal rationalen Antwort; den Begriff des 'Optimalen' verstehen wir dabei als strukturelle Zielvorgabe, die entsprechend dem jeweiligen Zweck inhaltlich genauer zu bestimmen ist - wobei natürlich die Frage, was im konkreten Fall ein Optimum an Rationalität darstellt, selbst wieder zum Argumentationsgegenstand werden kann.

ad (b): Während es bei der explizierten ersten Konsequenz darum ging, unter Rückgriff auf entscheidungstheoretische Überlegungen bestimmte Beschränkungen für das Verfahren der Argumentation herauszuarbeiten, fokussiert die im folgenden darzustellende zweite Konsequenz potentielle Möglichkeiten der Überwindung von Beschränkungen menschlicher Rationalität. Dabei ist insbesondere an die von Tversky & Kahnemann sowie Elster aufgezeigten Verzerrungen von Verarbeitungsprozessen anzuknüpfen. Denn die Arbeiten dieser Autoren beziehen sich zunächst einmal auf die je individuelle menschliche Vernunft, die von den genannten Verzerrungen (wie z.B. kognitiven biases, motivationalen Einflüssen) in Mitleidenschaft gezogen wird. 'Argumentation' aber stellt u.E. qua seiner definitiven Partnerbezogenheit (s.o. 1.1.1.) ein Verfahren dar, mittels dessen solche je individuellen Verzerrungen im Rahmen einer alteritätsbezogenen Auseinandersetzung zumindest verringert werden sollen und können. Das heißt: Dort, wo ein 'Mehr' an Rationalität erwünscht und sinnvoll ist, als es der je einzelne aufgrund der Beschränktheit seiner individuellen Rationalität erzielen kann (wo also das oben benannte Optimum an Rationalität ein 'Mehr' ist gegenüber dem je individuell möglichen Maximum), kann argumentative Dialogizität zu einer Aufdeckung und damit auch einer Verminderung der Begrenztheit je individueller Vernunft beitragen, kann im besten Falle sogar die individuelle Vernunft selbst optimieren. So kann z.B. im Rahmen einer Argumentation der einzelne von den Informations-, Wissens- oder Kompetenzvorsprüngen eines anderen ganz unmittelbar profitieren, ein durch Wunschenken motivierter individueller Abbruch der

Informationssammlung kann im Dialog als solcher aufgedeckt und die erforderliche Informationssuche fortgesetzt werden etc..

Was hier von uns für die individuelle Ebene aufgezeigt wurde, nämlich die Möglichkeit der Überwindung individueller Vernunftgrenzen durch Offenlegen und damit auch Kritisierbar-Machen von Gründen, kann in erweiterter Form als der Kernpunkt der neuzeitlichen Philosophie der Aufklärung gelten, nämlich¹¹: der öffentliche Gebrauch von Vernunft als Möglichkeitsbedingung einer Überwindung von Irrationalität (Fanatismus und Dogmatismus) auf sowohl individueller als auch öffentlicher (gesellschaftlicher und staatlicher) Ebene.¹² Speziell auf der gesellschaftlichen Ebene wird der öffentliche Gebrauch der Vernunft zu dem Mittel der Wahl einer verständigen gesellschaftlichen Organisation partikulärer (egoistischer) Privatinteressen - ein Gedanke, der in der Fiktion des "Staats-" bzw. "Gesellschaftsvertrages" festgehalten wurde, einer Lehre, die im 18. Jahrhundert ein "von selbst evidentes Axiom des politischen Denkens" (Cassirer 1988, 227) geworden ist.

Ob auf der individuellen oder gesellschaftlichen Ebene - was von den neuzeitlichen Philosophen der Aufklärung vor allem angestrebt wurde, war der 'humane Fortschritt' als permanente Aufgabe im Rahmen des Projekts 'Ausgang aus selbstverschuldeter Unmündigkeit durch Vernunft'; die sich gegenseitig aufklärenden Subjekte der aufgeklärten vernünftigen Öffentlichkeit sollten das Subjekt dieses humanen Fortschritts sein. Über die Konzeptualisierung des Fortschrittsgedankens im Sinne eines permanenten Prozesses wird deutlich, daß zwar der öffentliche Gebrauch der Vernunft das Mittel im Hinblick auf das genannte Ziel darstellt, die menschliche Vernunft selbst dabei jedoch als begrenzt verstanden wird. Daraus ergibt sich der für die (empiristische) Konzeption der Vernunft in der Aufklärung charakteristische Skeptizismus: 'Ewigen Wahrheiten' gegenüber reagiert dieser mit dem Versuch, sie empirisch zu prüfen; empirische Ergebnisse sind jedoch selbst wieder fallibel. So ist das (aufklärerische) Denken wesentlich eine Haltung - und keine Ideologie, die sich im Besitz 'ewiger Wahrheiten' wähnt. In diesem Sinne stellt auch der Gebrauch der Vernunft, sowohl individuell als auch im öffentlichen Diskurs, immer Mittel und Ziel zugleich dar,

¹¹ Es ist an dieser Stelle nicht möglich, im Detail auf die neuzeitliche Philosophie der Aufklärung und deren verschiedene Strömungen einzugehen. Hier geht es uns lediglich darum, die den verschiedenen Strömungen gemeinsame Grundkonzeption der menschlichen Vernunft herauszuarbeiten. Es sei dabei unbenommen, daß die mit dem Gebrauch dieser Vernunft jeweils angestrebten Ziele auch innerhalb der aufklärerischen Tradition selbst durchaus unterschiedlich konzipiert wurden. So wurde z.B. das Ziel der 'besseren Gesellschaft' von manchen Vertretern der Aufklärung im Sinne einer konstitutionellen Monarchie gedacht; andere dagegen zogen durchaus auch Optionen in Betracht, die wir heute als kommunistisch bezeichnen würden.

¹² vgl. z.B. Kant: "Allein, wie viel und mit welcher Richtigkeit würden wir wohl denken, wenn wir nicht gleichsam in Gemeinschaft mit anderen, denen wir unsere und die uns ihre Gedanken mitteilen, dächten!" (1983, Bd. 5, 280)

nämlich Mittel als permanente (Selbst-)Kritik mit dem Ziel der Aufdeckung und Korrektur eigener Begrenztheit. Und in diesem Kontext kann auch Argumentation als Form des öffentlichen Gebrauchs von Vernunft mit dem Ziel einer - dem jeweiligen Argumentationszweck entsprechenden - optimal rationalen Lösung gerade auf dem Hintergrund der Begrenztheit der je individuellen Vernunft zu einer Optimierung sowohl der individuellen als auch der öffentlichen Vernunft beitragen.

2.2. Kooperativität und ihre Verbindung mit Rationalität

Was im letzten Abschnitt über die erste Zielperspektive der Rationalität gesagt wurde, läßt sich strukturell auch auf die zweite Zielperspektive der Kooperativität übertragen. Das heißt: Auch in bezug auf die Kooperativität der Antwortfindung wird im idealtypischen Fall nicht ein Maximum angestrebt, sondern ein dem jeweiligen Zweck der Argumentation entsprechendes Optimum. Es sind also z.B., wie oben bereits ausgeführt, weder beliebige partikuläre Interessen anderer Teilnehmer/innen bei der Antwortfindung zu berücksichtigen, noch ist zu fordern, daß andere beliebigen eigenen Interessen Rechnung tragen; der Begriff der Kooperativität bezieht sich u.E. vielmehr nur auf solche Interessen, die sowohl berechtigt sind als auch dem geteilten, sachbezogenen Interesse an einer gemeinsamen Antwortfindung nicht zuwiderlaufen.

Wir haben schon mehrfach darauf hingewiesen, daß das 'idealtypische' Ziel einer Argumentation in Form einer optimierenden Integration von Rationalität und Kooperativität eine enge Verschränkung der beiden Zielperspektiven dahingehend beinhaltet, daß die Zielperspektiven jeweils als wechselseitige Korrektiva wirksam werden können. Was dies im einzelnen bedeuten soll bzw. nicht bedeuten kann, wollen wir zunächst anhand eines Beispiels (nach Göttert 1978, 7) verdeutlichen:

Man stelle sich vor: James und sein Erbonkel machen gemeinsam eine Bootsfahrt. James erklärt seinem Onkel, daß er dringend eine halbe Million Dollar benötigt. Die sowohl schnellste als auch sicherste Art und Weise, an diese halbe Million Dollar zu gelangen, besteht darin, daß James seinen Erbonkel aus dem Boot stößt. James hat also ein Interesse an der halben Million Dollar; sein Erbonkel dagegen hat ein dezidiertes Interesse daran, nicht aus dem Boot gestoßen zu werden. Man stelle sich weiterhin vor, daß die beiden argumentieren. In diesem Fall wäre ein Maximum an Rationalität sicherlich nicht das Optimum; denn wenn James die halbe Million Dollar wirklich sehr dringend benötigt und wenn die schnellste und sicherste Art, zu diesem Geld zu gelangen, wirklich darin besteht, den Erbonkel aus dem Boot zu stoßen (und weiterhin angenommen, daß niemand von der gemeinsamen Bootsfahrt weiß), dann würde James, würde er wirklich maximal rational handeln, vermutlich alleine von der Bootsfahrt zurückkehren. Berücksichtigt James dagegen in kooperativer Weise das berechtigte Interesse seines Onkels, nicht aus dem Boot gestoßen zu werden, so wird er versuchen, eine andere Lösung zu finden - z.B., sich einen Teil des Geldes von seinem Onkel zu leihen. Ebenso wäre ein Maximum an Kooperativität von

seiten des Erbonkels in diesem Fall kein Optimum; denn wäre der Erbonkel maximal kooperativ und würde also sein eigenes Interesse daran, nicht aus dem Boot gestoßen zu werden, gegenüber James' Interesse an der schnellen und sicheren halben Million Dollar zurückstellen, würde der Onkel auch unter dieser Voraussetzung nicht mit von der Bootsfahrt zurückkehren. Macht der Erbonkel dagegen mittels rationaler Argumente sein berechtigtes Interesse daran geltend, nicht aus dem Boot gestoßen zu werden, so wird er als Konsequenz unter Umständen auch versuchen, eine andere Lösung zu finden - z.B. James mit seiner Bürgschaft zu einem Kredit der Hausbank zu verhelfen.

Dieses Beispiel verdeutlicht ex negativo, warum ein Maximum an Rationalität und Kooperativität nicht notwendig jeweils auch ein Optimum darstellt; für die konstruktive Verdeutlichung unserer Zielkonzeption der 'verallgemeinerbaren Antwort' ist es jedoch in zweierlei Hinsicht unzureichend. Zum einen handelt es sich dabei nicht um eine Argumentationssituation im explizierten präskriptiven Sinne, da der Erbonkel nur unter dem Druck von James' Morddrohung ein Interesse an der Beantwortung der Frage entwickelt, wie James schnell zu seiner halben Million Dollar gelangen könnte - und 'Zwang' ist sicher nicht als Mittel rationaler Begründung zu klassifizieren (s.u. Punkt 3.). Zum anderen ist in der obigen Diskussion der Rationalitätsbegriff auf einen rein zweckrationalen beschränkt. Unter einer wertrationalen Perspektive dagegen ist James' Position von vorneherein nicht haltbar: Menschliches Leben ist unter wertrationalen Gesichtspunkten eben ein schützenswertes Gut; und unter einer solchen Perspektive scheidet Mord als wertrational inakzeptables Mittel zur Erreichung noch so zweckrationaler Ziele aus. Die konstruktive Diskussion des Verhältnisses von Rationalität und Kooperativität erfordert somit einen anderen Typ von Beispiel (s.u.); dieses soll zugleich verdeutlichen, was genau wir unter einer 'verallgemeinerbaren Antwort' im Sinne der optimierenden Integration von Rationalität und Kooperativität verstehen wollen.

Angenommen, eine Mutter und ihre Tochter argumentieren. Die Tochter möchte (von Kiel aus, wo die Familie wohnt,) zu einem Popkonzert nach Hamburg fahren. Die Mutter ist dagegen: Abends geht wahrscheinlich kein Zug mehr zurück - und was will die Tochter dann machen? Die Tochter schlägt vor, daß sie sich über Nacht in das Bahnhofsgebäude setzt und wartet, bis der erste Morgenzug geht. Die Mutter hält das jedoch für zu gefährlich.

Hier liegt nun ein Fall vor, wo Rationalität alleine nicht viel weiterhilft. Die Tochter kann ein berechtigtes Interesse an dem Popkonzert geltend machen: Die Gruppe, die sie hören möchte, kommt nur ca. alle drei Jahre nach Deutschland; und es findet eben nur in Hamburg ein Konzert statt, nicht in Kiel. Und auch die Mutter kann ihre berechtigte Sorge um die Tochter geltend machen: Auf dem Bahnhof zu übernachten, ist für ein junges Mädchen nicht ganz ungefährlich - vor allem, wenn sie keine Selbstverteidigungstechniken beherrscht. Beide können ihre Position also stichhaltig begründen; das alleine bringt sie jedoch einer Lösung nicht näher. Eine Lösung können sie vielmehr nur dann finden, wenn sie beide bereit sind, nicht nur das jeweils eigene, sondern auch das Interesse der anderen Person anzuerkennen und nun gemeinsam nach einer Lösung zu suchen, die beiden Interessen gerecht wird.

Eine solche Lösung könnte z.B. so aussehen, daß Mutter und Tochter gemeinsam die Übernachtung der Tochter in einem Hotel finanzieren: Dem Interesse der Tochter wird dadurch Rechnung getragen, daß sie zum Pop-

konzert gehen kann - allerdings muß sie dafür nun etwas mehr Geld ausgeben, als sie es ursprünglich vorgesehen hatte; dem Interesse der Mutter wird dadurch Rechnung getragen, daß sie sich keine Sorgen darüber machen muß, ob der Tochter nachts auf dem Bahnhof vielleicht etwas passiert - allerdings muß auch sie zu dieser Lösung finanziell etwas beitragen.

Eine solche Lösung ist, dem Argumentationszweck entsprechend, sowohl in optimaler Form rational begründet; sie ist weiterhin in optimaler Form kooperativ, so daß ihr beide Parteien auf der Grundlage ihrer jeweiligen Interessen auch zustimmen können.

Gegen eine solche Zielkonzeption einer Optimierung von Rationalität und Kooperativität (und folglich auch deren Integration) lassen sich nun auf den ersten Blick allerdings bestimmte Modellierungen aus dem Schnittbereich von Entscheidungstheorie und Wohlfahrtsökonomie anführen: wie z.B. das Arrow-Theorem (Arrow 1963) und das Condorcet-Paradox. Aus der direkten Übertragung dieser Diskussion auf das Argumentationskonzept würde folgen, daß solche Lösungen, wie wir sie als Zielperspektive von Argumentationen postulieren, gar nicht erreicht werden können.

Dieser Einwand läßt sich wie folgt präzisieren: Bei dem Arrow-Theorem geht es zunächst unter wohlfahrtsökonomischen Gesichtspunkten um das Problem, wie man sowohl rational als auch demokratisch eine Entscheidung für eine Gesellschaft als Ganzes finden kann, die den Nutzen aller maximiert; 'demokratisch' bezieht sich dabei, wie in unserer Argumentationsdefinition der Begriff der 'Kooperativität', auf die Interessen und Präferenzen der Mitglieder der Gesellschaft. Gesucht wird - mathematisch ausgedrückt - eine Funktion, die sowohl bestimmte Bedingungen der Rationalität erfüllt als auch in demokratischer Weise individuellen Präferenzordnungen eine kollektive Präferenzhierarchie zuordnet (die sog. Wohlfahrtsfunktion). Verfahren, mittels derer einer Konstellation von individuellen Präferenzhierarchien eine kollektive Präferenzordnung zugeordnet wird, sind z.B. Wahlen oder Marktmechanismen. Das Arrow-Theorem besagt nun, daß es ein solches Verfahren, mit Hilfe dessen jeder möglichen Interessenkonstellation eine kollektive Präferenzordnung zugeordnet werden kann und das zugleich rational und demokratisch ist, nicht gibt. Die Bedeutung der Ausdrücke 'rational' und 'demokratisch' wird von Arrow durch zwei Axiome für die resultierende kollektive Präferenzordnung (nämlich Konnektivität und Transitivität) sowie fünf Bedingungen für das entsprechende Verfahren der Präferenzzuordnung eingefangen.¹³ Arrow zeigt nun, daß diese Bedingungen,

¹³ In der ersten Auflage seines Buches "Social Choice and Individual Values" von 1951 nennt Arrow die fünf Bedingungen: (1) three alternatives; (2) positive association of social and individual values; (3) independence of irrelevant alternatives; (4) the social welfare function is not to be imposed; (5) the condition of non-dictatorship. In der zweiten Auflage von 1963 vereinfacht er seine Darstellung in Kap. VIII etwas und nennt nur noch vier Bedingungen, nämlich: (1) unre-

die jede für sich einsichtig und vernünftig als Bedingungen für 'rationale und demokratische Verfahren' erscheinen, nicht alle zusammen bzw. gleichzeitig erfüllbar sind. Es ist vielmehr so, daß diese Bedingungen inkonsistent sind, so daß jeweils vier dieser Bedingungen (bzw. Implikationen davon) zusammen die Verletzung der jeweils fünften Bedingung implizieren (s. den Beweis von Arrow 1963, Kap. VIII, Abschnitt II, wo dies für eine Teilmenge der möglichen Bedingungskonstellationen gezeigt wird; für den allgemeineren Fall vgl. MacKay 1980, Kap. 7).

Ein inhaltliches Beispiel einer solchen Inkonsistenz der Bedingungen stellt das sog. Condorcet-Paradox dar. Dabei liegt eine ganz bestimmte Präferenzkonstellation vor, die sich nicht in eine transitive kollektive Präferenzordnung überführen läßt, weil die sich ergebenden kollektiven Präferenzen in einer zyklischen Weise angeordnet sind (vgl. z.B. Follesdal et al. 1986, 332f.).¹⁴ Wenn also die erste Arrow-Bedingung gelten soll, nämlich daß jede logisch mögliche Konstellation von individuellen Präferenzordnungen zum 'Input' der Wohlfahrtsfunktion werden kann, dann muß auch die beim Condorcet-Paradox vorliegende Präferenzkonstellation zum Anwendungsbereich eines 'social-choice-Mechanismus' (also etwa eines rationalen und demokratischen Wahrverfahrens) gehören können. Da aber diese 'Condorcet-Situation' unvermeidbar zu intransitiven kollektiven Präferenzordnungen führt, wäre damit das zweite Arrow-Axiom verletzt. Dieses inhaltliche Beispiel zeigt, in welcher Weise die von Arrow aufgestellten Bedingungen miteinander inkompatibel sein können. Es ist nun zu prüfen, ob sich aus dem Arrow-Theorem bzw. dem Condorcet-Paradox Konsequenzen für die Formulierung eines 'idealtypischen' Argumentationsziels ergeben.

Auch wenn man die problemdefinierenden Anwendungsbedingungen von Arrow/Condorcet als adäquat unterstellt, also in einer problemimmanenten Perspektive verbleibt, ist in bezug auf Alltagsargumenta-

stricted scope; (2) Pareto Principle; (3) Nondictatorship; (4) Independence of irrelevant alternatives (vgl. auch die Darstellung bei Follesdal et al. 1986, 331f.). Diese Bedingungen haben jedoch im großen und ganzen dieselben Implikationen wie die erstgenannten fünf Bedingungen. Auf diese Bedingungen und ihre genaue Bedeutung soll hier nicht im einzelnen eingegangen werden.

¹⁴ Diese Präferenzordnung lautet: für Person 1: A, B, C; für Person 2: C, A, B; für Person 3: B, C, A. Diese drei Personen wählen ein Abstimmungsverfahren, bei dem sie zunächst über die Alternative 'A vs. B' entscheiden, danach über die verbleibende Paarung. Bei der ersten Abstimmung erhält A aufgrund der Präferenzen der Personen 1 und 2 eine Mehrheit gegenüber B; B scheidet daher aus, und es wird weiter über 'A vs. C' abgestimmt. Da Personen 2 und 3 C gegenüber A vorziehen, ergibt dieses Wahlverfahren als endgültige Präferenzordnung: C, A, B. Das Transitivitätsaxiom für soziale Präferenzordnungen impliziert nun, daß die Gruppe auch C gegenüber B vorzieht. Eine direkte Abstimmung über diese beiden Kandidaten würde jedoch ergeben, daß aufgrund der Präferenzen der Personen 1 und 3 B gegenüber C vorgezogen wird. Die Transitivitätsbedingung für kollektive Präferenzordnungen ist somit verletzt. Dies ist jedoch nicht auf das Wahlverfahren rückführbar, sondern auf die spezifischen individuellen Präferenzordnungen, die keine transitive (rationale) kollektive Präferenzordnung zulassen.

tionen zunächst darauf hinzuweisen, daß es sich bei der idealtypisierenden Zielperspektive einer optimierenden Integration von Rationalität und Kooperativität lediglich um eine angestrebte Optimierung, um einen eben idealtypisierend postulierten 'besten Fall' handelt. Dies bedeutet nicht, daß eine solche Lösung in jedem Fall gefunden wird oder auch gefunden werden kann. Es mag Konstellationen geben, wie z.B. die von Condorcet aufgezeigte, in denen dies nicht möglich ist. Dies stellt aber weder die Sinnhaftigkeit des Verfahrens der Argumentation als solches in Frage, noch die des Bemühens um eine solche Lösung im je einzelnen Fall. Denn schließlich handelt es sich bei der von Condorcet aufgezeigten Interessenkonstellation nur um eine (sehr) spezifische unter vielen; und neben dieser gibt es durchaus auch Klassen von Interessenkonstellationen (z.B. sog. 'one-peaked-situations'; vgl. etwa Follesdal et al. 1986, 335ff.), für die sowohl rationale als auch demokratische Entscheidungsverfahren existieren und sinnvoll sind.¹⁵

Über diese problemimmanente Relativierung hinaus ist jedoch auch eine problemtranszendente Diskussion möglich und angezeigt, durch die gerade die spezifischen Charakteristika des Argumentierens als Lösungsverfahren deutlich werden. In diesem Zusammenhang ergibt sich als erstes, daß das Arrow-Theorem sowie das Condorcet-Paradox für Verfahren formuliert wurden, die sich hinsichtlich ihrer Anwendungsbedingungen ganz wesentlich von dem hier thematischen Verfahren der Argumentation unterscheiden. Eine solche Anwendungsbedingung wird von Arrow auch explizit benannt, nämlich die der Unveränderbarkeit der je individuellen Präferenzordnungen (bzw. Interessen): "In addition to ignoring the game aspects of the problem of social choice, we will also assume in the present study that individual values are taken as data and are not capable of being altered by the nature of the decision process itself." (1963, 7) Während individuelle Interessen im Rahmen von Verfahren wie z.B. Abstimmungen also Fixpunkte darstellen, ist das Verfahren der Argumentation gerade darüber definiert, daß individuelle Interessen zur Disposition stehen, d.h. veränderbar sind: Wer ein ernsthaftes Interesse daran hat, ein Fragliches argumentativ zu klären, ist auch bereit, die eigene Position gegebenenfalls zu verändern.

Ein weiterer wesentlicher Unterschied ist in den jeweiligen Verfahren selbst begründet: Während die individuellen Präferenzordnungen im Rahmen von Verfahren der Zuordnung kollektiver zu individuellen

¹⁵ Neben dem Ausschluß von Situationen, wie sie im Condorcet-Paradox spezifiziert sind, ist in Nachfolge von Arrow versucht worden, auch andere Lösungsmöglichkeiten für das Theorem zu erarbeiten. Eine weitere solche Möglichkeit besteht z.B. darin, die dritte Arrow-Bedingung (Independence of irrelevant alternatives) abzuschwächen. Denn laut Hansson (1969) reichen die Argumente, die Arrow anführt, zur Begründung dieser dritten Bedingung nicht aus. Formuliert man die Bedingung in ihrer schwächeren Form, besteht auch keine Widersprüchlichkeit mehr.

Präferenzordnungen bei Arrow und Condorcet nicht bekannt sein müssen, handelt es sich beim 'Argumentieren' um ein reflexives Verfahren. Das heißt: Nicht nur sind die je individuellen Präferenzordnungen bekannt und der Reflexion zugänglich, sondern es können darüber hinaus auch die Konstellationen individueller Präferenzordnungen bekannt sein bzw. reflexiv transparent gemacht werden. Tritt also z.B. im Rahmen einer Argumentation in der Tat eine der von Condorcet aufgezeigten 'paradoxalen' Interessenkonstellationen auf, so besteht für die Teilnehmer/innen über die reflexive Transparenz des Argumentationsverfahrens die Möglichkeit, die Paradoxalität der Interessenkonstellationen in ihre Überlegungen mit einzubeziehen und auf diese Weise gerade auch zu vermeiden. Genau in dieser Reflexions- und Veränderungsmöglichkeit liegt also u.E. die Stärke des Verfahrens der Argumentation gegenüber Verfahren wie z.B. dem der Abstimmung, innerhalb derer Interessenkonstellationen (partiell intransparente) Fixpunkte darstellen - sofern es sich um eine Situation handelt, in der eine Wahlmöglichkeit zwischen alternativen Verfahren der Entscheidungsfindung besteht.

Die Frage von Interessenkollisionen (d.h. Konstellationen je individueller inkompatibler Interessen) ist auch im Rahmen der argumentationstheoretischen Literatur behandelt worden. Gatzemeier (1975, 154) z.B. schlägt für diesen Fall die folgenden drei Lösungsmöglichkeiten vor: Stufenpläne, die eine sequentielle Berücksichtigung der unterschiedlichen Interessen erlauben; Interessenmodifikation im Sinne einer Annäherung sowie schließlich Interessenausgleich im Sinne eines Kompromisses; letztere Möglichkeit wollen wir im folgenden unter dem Begriff 'Metamodelle des Interessenausgleichs' fassen, da hier, wie oben beschrieben, die (Un-)Vereinbarkeit der Interessenkonstellationen selbst Gegenstand der argumentativen Reflexion ist.

Bezogen auf die innerhalb des Condorcet-Paradoxons angesetzte Interessenkollision würde dies jeweils bedeuten: Angenommen, das Paradox stellt sich in einer Familie, in der die Mutter (Person 1) abends weggehen möchte; dies bedeutet, daß jemand auf den 3-jährigen Johann (Person 3) aufpassen muß. Der Vater ist gerade verreist; zum Aufpassen kommen daher nur entweder die 13-jährige Schwester in Frage oder die Großmutter (Person 2). 'A' bedeutet, daß die Schwester auf Johann aufpaßt, 'B', daß die Großmutter am Abend zum Aufpassen ins Haus kommt; 'C' bezeichnet die Alternative, daß die Mutter nicht weggeht, sondern zuhause bleibt. Die Mutter bevorzugt A, weil das für alle Beteiligten am einfachsten wäre; dann kommt in ihrer Präferenzordnung 'B', als letztes 'C'. Der Großmutter wäre es am liebsten, daß die Mutter selber zuhause bleibt (C); dann kommt 'A' (die Schwester paßt auf), als letztes 'B', weil sie nicht gerne spät abends nach Hause kommt. Die Interessen von Johann sind wiederum andere: Er bevorzugt, daß die Großmutter kommt (B); am zweitliebsten wäre ihm, daß die Mutter gar nicht erst weggeht (C). Die Möglichkeit, daß seine Schwester auf ihn aufpaßt, kommt in seiner Präferenzordnung erst an letzter Stelle, weil seine Schwester ihm vor dem Schlafengehen nie etwas vorliest. Die Schwester selbst hat keine Präferenzen, da sie den Abend sowieso zuhause verbringen wollte. Ein Stufenplan käme in diesem Fall nur dann infrage, wenn die Mutter häufiger abends weggehen möchte: Dann könnten sich Schwester und Großmutter beim Aufpassen abwechseln. Eine Interes-

senannäherung könnte hier darin bestehen, daß die Großmutter am frühen Abend kommt und nur so lange bleibt, bis Johann schläft: Auf diese Weise kann die Mutter weggehen, Johann hat seine Gute-Nacht-Geschichte und die Großmutter kommt noch zu ihrer üblichen Schlafenszeit nach Hause. Ein Interessenausgleich schließlich könnte so aussehen, daß die Mutter Johann vor dem Weggehen noch eine kurze Geschichte vorliest und er am Nachmittag des nächsten Tages seine Großmutter besucht.

Sofern die Anwendungsbedingungen für 'Argumentation' erfüllt sind, erscheint also die dem Argumentationsverfahren inhärente Reflexivität gerade als die Bedingung der Möglichkeit, auch bei zunächst unvereinbar erscheinenden Interessenkonstellationen zu einer Lösung zu gelangen, die, dem jeweiligen Zweck entsprechend, sowohl Rationalität als auch Kooperativität integrierend optimiert.

Zusammenfassend ist also festzuhalten: Geht man von einem Konzept der je individuell beschränkten Rationalität aus, so läßt sich 'Argumentation' als Verfahren verstehen, das über das Grundprinzip des rationalen Folgerns zu einer vernünftigeren Lösung führt, als sie der je einzelne (aufgrund von Beschränkungen wie begrenzter Verarbeitungskapazität, begrenztem Wissen, kognitiven biases und motivationalen Verzerrungen) hätte allein erreichen können. Eine solche, dem jeweiligen Argumentationszweck angemessen vernünftige Lösung bezeichnen wir als 'optimal rationale', wobei 'Optimum' keinesfalls mit 'Maximum' gleichzusetzen ist. 'Argumentieren' beinhaltet also als erste Zielperspektive die Optimierung von Rationalität im Hinblick auf die mittels des Verfahrens erzielbare Lösung im Vergleich zu einer rein monologisch erreichbaren Antwort. Dabei wird durch Argumentation auch eine Optimierung der je individuellen Vernunft möglich, da der einzelne durch Offenlegen und Kritisierbar-Machen seiner Gründe im besten Fall in die Lage versetzt wird, eigene Kognitionsbiases und motivationale Verzerrungen zu erkennen und zu überwinden. Zum anderen handelt es sich bei 'Argumentieren' um ein reflexiv transparentes Verfahren, das es den Beteiligten ermöglicht, bestehende Interessenkonstellationen nicht nur zu erkennen, sondern, durch Modifikation eigener Interessen, auch zu verändern. Auf diese Weise wird es möglich, auch unterschiedliche Interessen zu integrieren. 'Argumentieren' beinhaltet daher u.E. als zweite Zielperspektive die Optimierung auch von Kooperativität im Hinblick auf die mittels des Verfahrens erzielbare Lösung, wobei 'Optimum' wiederum keinesfalls mit 'Maximum' gleichzusetzen ist; doch stellen 'Metamodelle des Interessenausgleichs', die auf der reflexiven Transparenz des Argumentationsverfahrens im Hinblick auf die individuelle Interessenkonstellation beruhen, zumindest eine relative Optimierung von und durch Kooperativität dar. Die zusammenfassende Zielperspektive der 'verallgemeinerbaren Antwort' im Sinne einer optimierenden Integration von Rationalität und Kooperativität schließlich konzipiert die beiden Zielperspektiven als wechselseitige Korrektiva: Die resultierende Antwort soll eine rationale sein, aber nicht auf Ko-

sten der berechtigten Interessen anderer; die resultierende Antwort soll eine kooperative sein und die Interessen der Beteiligten integrieren, aber nicht auf Kosten der Rationalität. Abschließend sei nochmals festgehalten, daß wir nicht davon ausgehen, daß am Ende einer Argumentation immer und in jedem Fall eine solche 'verallgemeinerbare Antwort' steht. Bei der 'verallgemeinerbaren Antwort' handelt es sich um eine regulative Zielidee und damit um das, was 'Argumentieren' im besten Fall zu leisten in der Lage ist.

3. ARGUMENTATIONSBEDINGUNGEN UND DIE HERLEITUNG DES KONSTRUKTS 'ARGUMENTATIONSINTEGRITÄT'

3.1. *Rekonstruktion von Bedingungen, denen Sprechhandlungen im Rahmen von Argumentationen genügen müssen*

Die präskriptiven Zielperspektiven von 'Argumentation', wie sie in dem Begriff der 'Verallgemeinerbarkeit' zusammengefaßt sind, lassen sich i.S. von Wertungsdimensionen gleichzeitig als Grundlage von Wertungskriterien für Sprechhandlungen im Rahmen von Argumentationen rekonstruieren. Das heißt, daß aus den explizierten präskriptiven Konstruktmerkmalen in bezug auf das Argumentationsziel (Gesprächstyp) Bedingungen im Hinblick auf die in Argumentationen (vom idealtypischen Begriffskern her) zulässigen Mittel (Sprechhandlungen) ableitbar sind (s.o. zur Verschränkung von Ziel- und Mittelperspektive im Argumentationsbegriff) - 'zulässig' insofern, als die präskriptiv spezifizierten Zielmerkmale von 'Argumentation' nur dann auch erreichbar bleiben, wenn die in der Argumentation verwendeten Mittel in dem durch diese Bedingungen abgesteckten Rahmen verbleiben.

Bedingungen hinsichtlich des in Argumentationen Zulässigen sind in der argumentationstheoretischen Literatur auf unterschiedlichsten Abstraktionsniveaus und für die unterschiedlichsten Geltungsbereiche formuliert worden. Auf oberstem Abstraktionsniveau sind z.B. Forderungen nach der Ernsthaftigkeit der Teilnehmer/innen anzuführen (vgl. z.B. Naess 1975; Geissner 1985; Frixen 1987; Völzing 1979); ganz konkret sind dagegen z.B. die "sechs Hauptnormen für sachliches Argumentieren" von Naess (1975; z.B. "gegen tendenziöses Drumherumgerede", "gegen tendenziöse Originaldarstellungen") formuliert. Zu den am häufigsten genannten Kriterien auf mittlerem Abstraktionsniveau zählen: die Begründungsverpflichtung von Sprecher/innen bzw. die Verpflichtung zur Einlösung des mit einer Behauptung erhobenen Geltungsanspruchs im Fall einer Problematisierung durch den Hörer (vgl. z.B. Pavlidou 1978; Gatzemeier 1975; Geißner 1985; Metzling 1976); die Geltung von Argumenten,

für die sich wiederum zwei Bedingungen anführen lassen, nämlich Relevanz i.S. der Rekonstruierbarkeit einer Übergangsregel von Prämisse zu Konklusion sowie Akzeptabilität der Prämisse (vgl. z.B. Klein 1980; 1981; Pavlidou 1978; Naess 1975; Kopperschmidt 1973; 1976; 1989; Miller 1980); die Aufrichtigkeit oder Wahrhaftigkeit von Teilnehmer/innen (vgl. z.B. Habermas 1979; Kopperschmidt 1973; 1983; Völzing 1979; Geißner 1985; Frixen 1987); und schließlich die Gleichberechtigung aller Teilnehmer/innen sowohl unter inhaltlichen als auch formalen Gesichtspunkten, (vgl. z.B. Kopperschmidt 1973; Schank & Schoenthal 1976; Gatzemeier 1975; v.Emmeren & Grootendorst 1984; Lemmermann 1988; Holz 1982).

Diese Kriterien auf mittlerem Abstraktionsniveau lassen sich u.E. im Hinblick auf die präskriptiven Merkmale des Argumentationsbegriffs wie folgt differenzieren: Als partner-/zuhörerbezogenes Verfahren stellt 'Argumentation' sowohl eine Folge von Argumenten - d.h. Produkten - dar als auch einen kommunikativen Prozeß. Für eine idealtypisierende Begriffsverwendung von 'Argumentation' bedeutet dies, daß Sprechhandlungen in Argumentationen auch hinsichtlich beider Aspekte formal bewertet werden können und sollen, d.h. sowohl auf der propositionalen Ebene im Hinblick auf die *Relation zwischen den Argumenten* als auch in pragmatischer Hinsicht im Hinblick auf die *Relation zwischen Produzent und Rezipient*. Weiterhin können Sprechhandlungen in Argumentationen auch unter eher inhaltlichen Gesichtspunkten bewertet werden: Hier sind zum einen die propositionalen Sprechereinstellungen, (die vom Sprecher zum Ausdruck gebrachte Einstellung hinsichtlich der Gültigkeit der von ihm geäußerten Proposition; d.h. die *Relation zwischen Produzent und Argument*) relevant, zum anderen in Analogie zu den Gelingensbedingungen für Sprechakte Quasi-'Gelingensbedingungen' für Argumentation(en) als Gesprächstyp; dies betrifft die *Relation zwischen Rezipient und Argument*.

Im Hinblick auf die Zieldimensionen von Argumentationen lassen sich unter Berücksichtigung dieser vier Aspekte die folgenden (vier) Bedingungen für Sprechhandlungen in Argumentationen rekonstruieren:

1. Formale Richtigkeit - formal-produktrelevante Bedingung:

- Die vorgebrachten Argumentationsbeiträge müssen formal und inhaltlich valide/richtig sein.

Diese erste Argumentationsbedingung rekuriert ausschließlich auf den Zielaspekt der 'möglichst rationalen Antwort'.

Es wurde bereits expliziert, daß dieses Ziel mittels Begründungen/Argumenten approximiert wird, die eine inhaltliche und formale Anknüpfung an bereits Akzeptiertes darstellen. Ein Kriterium für die Gültigkeit von Argumenten stellt die Rekonstruierbarkeit von Schluß- oder Übergangsregeln zwischen Prämisse und Konklusion dar. Sind solche

Regeln für das jeweilige Argument nicht rekonstruierbar (sei es, daß der Sprecher seiner Begründungsverpflichtung nicht nachkommt; sei es, daß es sich um ein inkonsequentes Argument handelt), so kann auch die jeweilige Konklusion ('Antwort') das Zielkriterium der Rationalität nicht erfüllen.

Thematisch ist hier primär die Relation zwischen Argumenten: Bei einer Bewertung von Sprechhandlungen in Argumentationen nach diesem Kriterium handelt es sich um eine primär formale Bewertung der 'Produkte' auf propositionaler Ebene.

2. Inhaltliche Richtigkeit/Aufrichtigkeit - inhaltlich subjektiv-überzeugungsrelevante Bedingung:

- Die Teilnehmer/innen an einer Argumentation müssen aufrichtig sein, d.h. nur solche Meinungen und Überzeugungen zum Ausdruck bringen (und für diese argumentieren), die sie selbst in dieser Form für richtig erachten.

Die zweite Argumentationsbedingung rekuriert ebenfalls primär auf den Zielaspekt der 'möglichst rationalen Antwort'; sekundär ist im Fall einer Bedingungsverletzung jedoch auch der zweite Zielaspekt der 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung' tangiert.

Relevant ist hier allerdings nicht die propositionale Ebene, sondern die Ebene der propositionalen Sprechereinstellungen: Wenn ein Sprecher eine Einstellung bezüglich einer Proposition zum Ausdruck bringt, die z.B. mit seiner tatsächlichen Einstellung dieser Proposition gegenüber nicht übereinstimmt (A behauptet z.B. x, woraus die propositionale Einstellung 'glaubt x' zu folgern wäre; diese lautet aber: '(glaubt nicht) x'), und auf diese Weise eine von ihm vertretene Position stützt, so ist die zweite Bedingung für die Gültigkeit eines Arguments nicht erfüllt, nämlich die der Akzeptabilität der Prämisse. Eine auf der Grundlage von in diesem Sinne ungültigen Argumenten erzielte Antwort kann entsprechend auch keine möglichst rationale sein.¹⁶ Weiterhin werden auf diese Weise die anderen Teilnehmer/innen getäuscht (Täuschung als argumentationsfremdes Mittel) und zu einem falschen Handeln verleitet (vgl. Maas & Wunderlich 1972, 196f.). Dies ist jedoch dem Interesse der anderen Teilnehmer/innen entgegengesetzt, so daß bei Unaufrichtigkeit von Teilnehmer/innen auch das zweite Zielmerkmal der 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung' nicht erreicht werden kann.

¹⁶ Dies setzt voraus, daß subjektive Überzeugungen als Kriterium für die Azeptabilität i.S. der weitestmöglichen Realitätsadäquanz von Propositionen gelten können. Innerhalb eines argumentativen Kontexts ist dies u.E. jedoch insofern unproblematisch, als das Fehlen externer Kriterien für die Entscheidung über das Vorliegen von Sachverhalten, die Richtigkeit von Meinungen, Überzeugungen, etc. gerade eine Anwendungsbedingung für 'Argumentation' darstellt. Unter diesen Bedingungen kommt subjektiven Überzeugungen als quasi-internen 'Wahrheitskriterien' ein umso höheres Gewicht zu, woraus sich auch die Relevanz dieser zweiten Argumentationsbedingung ergibt.

Thematisch ist hier primär die Relation zwischen Produzent und Argument: Dabei handelt es sich um eine Bewertung von Sprechhandlungen nach semantisch-inhaltlichen Kriterien.

3. Inhaltliche Gerechtigkeit - inhaltlich transsubjektiv-klärungsrelevante Bedingung

- Die vorgebrachten Argumente müssen den anderen Teilnehmer/innen gegenüber inhaltlich gerecht sein.

Die dritte Argumentationsbedingung rekurriert in inhaltlicher Hinsicht primär auf das zweite Zielmerkmal der 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung'; sekundär ist bei einer Bedingungsverletzung jedoch auch das erste Zielmerkmal einer 'möglichst rationalen Antwort' tangiert.

Führt ein Teilnehmer an einer Argumentation Argumente an, die anderen Teilnehmer/innen gegenüber inhaltlich ungerecht sind, so können diese Teilnehmer/innen das fragliche Argument in ihrem eigenen Interesse nicht einsichtsvoll übernehmen (die inhaltliche Gerechtigkeit läßt sich hier in Analogie zum Konzept der Gelingensbedingungen für Sprechakte als Quasi-Gelingensbedingung für Argumentation als Gesprächstyp rekonstruieren.); das Übernehmen eines solchen Arguments wäre allenfalls unter Zwang oder irrtümlich möglich. Zum anderen können andere Teilnehmer/innen oder Dritte, wenn sie das fragliche Argument irrtümlich übernehmen, die von den betroffenen Teilnehmer/innen im weiteren Argumentationsverlauf vorgebrachten Argumente nicht mehr adäquat beurteilen, wenn sie diese Argumente dann z.B. entsprechend dem - in Wirklichkeit inhaltlich ungerechten - vorangegangenen Argument relativieren. Damit ist jedoch zum einen das Zielmerkmal der 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung' verletzt (Verbreitung von Meinungen durch Zwang als argumentationsfremdes Mittel); zum anderen ist - für den Fall der irrtümlichen Akzeptanz eines solchen Arguments - auch das erste Zielmerkmal der Rationalität insofern tangiert, als eine auf dieser Grundlage erzielte 'Antwort' keine möglichst rationale sein kann.

Thematisch ist hier primär die Relation zwischen Rezipient und Argument: Bei einer Bewertung von Sprechhandlungen in Argumentationen nach diesem Kriterium handelt es sich um eine inhaltliche Bewertung auf pragmatisch-semantischer Ebene.

4. formale Gerechtigkeit/Kommunikativität - formal-prozeßrelevante Bedingung

- Die Durchführung des Verfahrens muß gerecht sein, d.h. alle Teilnehmer/innen müssen gleichermaßen die Möglichkeit haben, gemäß ihren individuellen (sachlich relevanten und rational begründbaren) Überzeugungen an der Klärung (Antwortfindung) mitzuwirken.

Die vierte Argumentationsbedingung rekurriert ausschließlich auf das zweite Zielmerkmal der 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung', und zwar in formaler Hinsicht.

Wird das Verfahren der Argumentation so durchgeführt, daß die wechselseitigen Kommunikations- und Verständigungsmöglichkeiten zwischen den Teilnehmer/innen eingeschränkt werden, so können auch die relevanten Überzeugungen einzelner (durch die Einschränkung benachteiligter) Teilnehmer/innen bei der Klärung der Meinungsverschiedenheit nicht mehr adäquat berücksichtigt werden. Dies führt dazu, daß die so benachteiligten Teilnehmer/innen die jeweils erzielte 'Klärung' auch nicht einsichtsvoll in ihrem eigenen Interesse übernehmen können; das Übernehmen einer solchen Antwort wäre allenfalls unter Zwang möglich. Damit ist das Zielmerkmal einer 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung' verletzt.

Thematisch ist hier primär die Relation zwischen Produzent und Rezipient: Dabei handelt es sich um eine Bewertung von Sprechhandlungen nach formal-pragmatischen Kriterien.

Auf der Grundlage dieser Bedingungsexplikation wird deutlich, daß die präskriptiv spezifizierten Zielmerkmale von 'Argumentation' zumindest in inhaltlicher Hinsicht verschränkt sind: Eine Verletzung der zweiten Bedingung verhindert nicht nur die Erreichung des Zielmerkmals einer 'möglichst rationalen Antwort', sondern tangiert auch die Interessen der anderen Beteiligten und damit das zweite Zielmerkmal; die Nicht-Erfülltheit der dritten Bedingung verletzt nicht nur das Zielmerkmal einer 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung', sondern kann auch die Rationalität der so erzielten Antwort beeinträchtigen.

Wenn Sprechhandlungen innerhalb des Gesprächstyps 'Argumentation' einer oder mehreren dieser Bedingungen nicht genügen, so gelten diese Sprechhandlungen zwar immer noch als 'Argumentieren', jedoch 'Argumentieren' lediglich in der randintensionalen, deskriptiven Bedeutungsvariante. 'Idealtypische' Argumentationen sind dagegen durch die Erfülltheit der explizierten vier Bedingungen gekennzeichnet. Die vier Bedingungen können u.E. als notwendige Bedingungen für die Erreichung der präskriptiv spezifizierten Zielmerkmale der 'möglichst rational begründeten Antwort von möglichst kooperativer transsubjektiver Verbreitung' gelten, nicht jedoch als hinreichende Bedingungen.¹⁷

¹⁷ Daß es sich bei den postulierten Bedingungen nicht um hinreichende handeln kann, wird z.B. auch an der Forschung zu sog. 'Argumentationsbarrieren' deutlich, die sich als Überzeugungshindernisse für das Individuum aus seiner jeweiligen Sozialisation heraus konzipieren lassen (vgl. z.B. Geißner 1981; Quasthoff 1985).

3.2. Herleitung und Explikation des Konstrukts der Argumentationsintegrität

3.2.1. Subjektive Erwartungen als Spiegelung der 'objektiven' (Argumentations-)Bedingungen

Wir gehen im folgenden in einem ersten Schritt davon aus, daß mit dem Gesprächstyp 'Argumentation' prototypisch der die beiden präskriptiv spezifizierenden Zielmerkmale einer 'möglichst rationalen Antwort' sowie einer 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung' zusammenfassende Anspruch auf 'Verallgemeinerbarkeit' verbunden ist (vgl. Perelman 1979; Völzing 1979) und daß eine Erfüllung dieses Anspruchs nur bei Einhaltung der vier Argumentationsbedingungen approximiert werden kann (bei Einhaltung der Bedingungen jedoch nicht notwendigerweise auch erreicht wird).

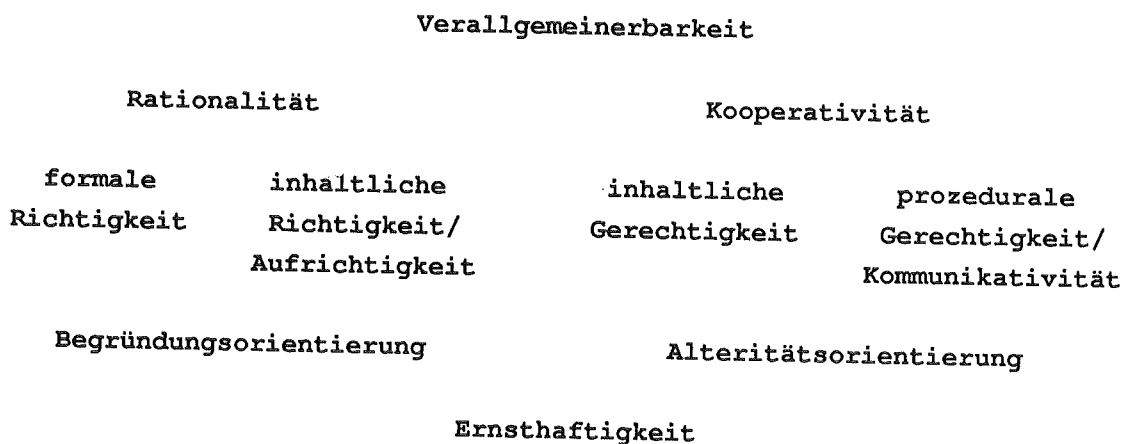
Wir gehen weiterhin in einem zweiten Schritt davon aus, daß Personen, die sich auf den Gesprächstyp 'Argumentation' einlassen, sich dieses Anspruches zumindest intuitiv bewußt sind bzw. im idealtypischen Fall dies mit eben diesem Anspruch tun; das heißt, daß die Teilnehmer/innen an Argumentationen die präskriptiv spezifizierten Zielmerkmale von Argumentationen sowie die zu deren Einlösung erforderlichen Argumentationsbedingungen zumindest ungefähr kognitiv abbilden.

In einem dritten Schritt schließlich nehmen wir an, daß die Teilnehmer/innen an Argumentationen (auf der Basis unserer ersten und zweiten Annahme) von den anderen Teilnehmer/innen erwarten, daß diese mit 'Argumentation' ebenfalls den Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit verbinden, die Zielmerkmale sowie die zu deren Einlösung erforderlichen Bedingungen ebenfalls intuitiv kennen und sich daher in ihren Argumentationsbeiträgen an diese Bedingungen halten werden. Insofern dies für alle Teilnehmer/innen an einer Argumentation gilt, lassen sich die Zielmerkmale von Argumentationen und die ihnen zugeordneten Argumentationsbedingungen auch i.S. impliziter reziproker Erwartungen der Teilnehmer/innen rekonstruieren. In diesem Sinne expliziert z.B. auch Völzing die Grundlagen kooperativen Argumentierens: "Vertrauen in die Wahrhaftigkeit, Zuverlässigkeit usw. des Kommunikationspartners, ..., heißt, daß Kommunikationspartner durch eine gemeinsame Kommunikationsgeschichte sich gegenseitig unterstellen, nach den bisher herausgebildeten Annahmen und Erwartungen zu handeln und daß jeder vom Anderen überzeugt ist, daß dieser nach bestem Wissen und Gewissen das tut, was im Sinne des gemeinsamen Ziels ist." (1979, 66; vgl. auch Geißner 1985; v.Emmeren & Grootendorst 1984; Gatzemeier 1975; Metzling 1976; Kopperschmidt 1973)

Dem mit dem Gesprächstyp 'Argumentation' verbundenen Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit entspricht auf seiten der Teilnehmer/innen die Erwartung der Ernsthaftigkeit: "Er (der Argumentierende; N.G. et al.) setzt weiter voraus, daß der, mit dem er streitet, daran interessiert

ist, den Streitfall zu lösen. Schließlich setzt er voraus, daß der, mit dem er streitet, bereit, willens und fähig ist, Begründungen ernst zu nehmen und seinerseits zu begründen, zu bewerten, (sich) zu rechtfertigen." (Geißner 1985, 146; vgl. auch Naess 1975; Metzging 1976; Frixen 1987). In bezug auf das präskriptiv spezifizierte Definitionsmerkmal der 'möglichst rational begründeten Antwort' bedeutet dies, daß die Teilnehmer/innen voneinander erwarten, daß sie bemüht sein werden, ihre individuellen Meinungen und Überzeugungen ernsthaft zu begründen: d.h. sowohl möglichst im Einklang mit geltenden Schlußregeln (1. Argumentationsbedingung) als auch möglichst aufrichtig (2. Argumentationsbedingung). Diese Erwartung/Verpflichtung bezeichnen wir im folgenden als '(ernsthafte) Begründungsorientierung'. Für das präskriptiv spezifizierte Definitionsmerkmal der 'möglichst kooperativen transsubjektiven Verbreitung' bedeutet dies, daß die Teilnehmer/innen voneinander erwarten, daß sie bemüht sein werden, bei einer solchen Klärung der strittigen Frage auch die Meinungen und Positionen der jeweils anderen ernsthaft zu berücksichtigen, d.h. sowohl inhaltlich möglichst gerechte Argumente anzuführen (3. Argumentationsbedingung) als auch das Verfahren in möglichst gerechter Form durchzuführen (4. Argumentationsbedingung). Diese zweite Erwartung/Verpflichtung bezeichnen wir im folgenden als '(ernsthafte) Alteritätsorientierung'. Die Relationen zwischen dem mit dem Gesprächstyp 'Argumentation' verbundenen Verallgemeinerbarkeits-Anspruch, der diesem korrespondierenden generellen Erwartung der Ernsthaftigkeit, den präskriptiv spezifizierten Zielmerkmalen, Argumentationsbedingungen und ihnen korrespondierenden reziproken Erwartungen läßt sich dann schematisch wie folgt darstellen (s. Abb. 1):

 Abbildung 1: Binnenstruktur von 'Argumentieren':



Wir gehen also davon aus, daß die Teilnehmer/innen an Argumentationen aneinander die Erwartungen der ernsthaften Begründungs- sowie Alteritätsorientierung stellen. Sofern die Teilnehmer/innen das tun und annehmen, daß die anderen Teilnehmer/innen dies ebenfalls tun, stellen diese impliziten reziproken Erwartungen gleichzeitig Verpflichtungen dar, die die Teilnehmer/innen eingehen, indem sie sich auf die Argumentationssituation einlassen - und zwar, zusammenfassend, die Verpflichtung, nicht wissentlich etwas zu tun, was die Argumentationsbedingungen verletzt und damit der Erwartung der Ernsthaftigkeit (der Begründungs- und/oder der Alteritätsorientierung) zuwiderläuft.

Diese Konzeption des Anspruchs auf Verallgemeinerbarkeit verbunden mit der reziproken Erwartung der Ernsthaftigkeit konstituiert eine kontrafaktische Idealität, die bereits in dem Gesprächstyp 'Argumentation' enthalten ist. Wer aber mit dem Wissen um die partnerseitigen Erwartungen bzw. die eigene Verpflichtung zur ernsthaften Begründungs- und Alteritätsorientierung diese Verpflichtung durch wissentliche Verletzung der Argumentationsbedingungen nicht erfüllt, nutzt diese Idealvorstellung des Gesprächstyps 'Argumentation' aus und wird damit in seinem Argumentationshandeln unethisch, d.h. uninteger. Die wechselseitigen Verpflichtungen der Argumentationsteilnehmer/innen sind somit auch rekonstruierbar als die Forderung, *integer* zu argumentieren, d.h. nicht wissentlich etwas zu tun, was den Argumentationsbedingungen und folglich den Zielmerkmalen des Gesprächstyps 'Argumentation' zuwiderläuft. 'Integer' heißt dabei soviel wie 'unbestechlich'. Übertragen auf den argumentativen Bereich bezieht sich Unbestechlichkeit primär auf die Wahrung der in dem Gesprächstyp 'Argumentation' enthaltenen Idealvorstellung des Anspruchs auf Verallgemeinerbarkeit (verbunden mit der reziproken Erwartung der Ernsthaftigkeit). Wer *integer* argumentiert, beugt sich allein dem 'merkwürdig zwanglosen Zwang des besseren Arguments' - opfert nicht die Argumentation als rationales Klärungsverfahren der Durchsetzung eigener Interessen, erzielt eine transsubjektive Verbreitung subjektiver Überzeugungen nicht in unkooperativer Weise durch Zwang, Täuschung, Tabuisierung u.ä., sondern ist bemüht, keine die Argumentation zerstörende Zwecke zur Geltung kommen zu lassen.

3.2.2. Subjektiver Bewußtseinszustand und Wertungskonsequenzen

Für die Explikation von Argumentationsintegrität ist hier der Rekurs auf den subjektiven Bewußtseinszustand der Teilnehmer/innen unvermeidlich, wie er in der Formulierung 'nicht wissentlich etwas tun, was die Argumentationsbedingungen verletzt', zum Ausdruck kommt. Das heißt: Wir gehen keinesfalls davon aus, daß eine Verletzung der Argumentationsbedingungen als solche bereits in den Geltungsbereich des Konstrukts fällt. Eine Verletzung der Argumentationsbedingungen wird vielmehr erst dann ethisch relevant, wenn der Sprecher sich zu-

mindest intuitiv dessen bewußt ist, daß er mit einer bestimmten Sprechhandlung einen Regelverstoß begeht (vgl. Nüse et al. 1991).

Daß diese Annahme eines sprecherseitigen intuitiven Wissens um die Argumentationsbedingungen gerechtfertigt ist, wird auch daran deutlich, daß Regelverstöße in Argumentationen in der Praxis häufig mit einem 'Verschleierungsversuch' einhergehen; d.h., Sprecher/innen, die gegen die Argumentationsbedingungen verstoßen, versuchen häufig, den anderen Teilnehmer/innen gegenüber den Anschein zu erwecken, als hielten sie sich an die Bedingungen. Ein solches verdeckt unintegeres Argumentieren stellt eine ganz grundsätzliche Form der Täuschung der anderen Teilnehmer/innen hinsichtlich der eigenen Ernsthaftigkeit dar. Wer uninteger argumentiert, ist, in der Terminologie von Eggs (1976), ein 'Falschspieler' (im Gegensatz zu einem 'Spielverderber', der ganz offen die Regeln des 'Spiels' durchbricht): "Der Falschspieler ist ein Spieler, der so tut, als ob er sich an die Spielregeln hält - er spielt dem Scheine nach richtig. Der Falschspieler entspricht dem Lügner - beide sind dann erfolgreich, wenn ihre Mitspieler ihr Falschspielen nicht bemerken ... der Betrüger respektiert ja gerade die Regeln des Spiels; was er nicht respektiert, ist etwas ganz anderes, nämlich die Metakonvention, daß man aufrichtig spielt." (o.c., 324)

Ganz in diesem Sinne macht auch Völzing seine Unterscheidung zwischen kooperativen und strategischen Argumentationen an (dem Fehlen) der grundsätzlichen Wahrhaftigkeit der Teilnehmer/innen fest (1979, 67); und auch er betont, daß die Wirksamkeit strategischen Argumentierens ganz wesentlich von dem Aufrechterhalten des Anscheins der Kooperativität abhängt: "Bei alledem muß dazu noch der Anschein einer kooperativen Suche nach Lösungen aufrechterhalten werden, denn nur unter der Maske einer kooperativen, zumindest aber einer moralisch und rechtlich einwandfreien und positiv zu bewertenden Handlungsweise, läßt sich strategisch handeln. Sobald strategisches Handeln als solches erkannt und vielleicht sogar öffentlich an den Pranger gestellt worden ist, verliert es seine Wirkungskraft als Taktik..." (1979, 13f.; vgl. auch Kopperschmidt 1976 zum Konzept der strategisch angelegten Kommunikation; Geißner 1975 zum Konzept des 'Scheingesprächs').

Auf dieser Grundlage läßt sich verdeckt unintegeres Argumentieren als sekundäre Form der Unaufrichtigkeit rekonstruieren, die wir im folgenden als 'kollokutionäre Unaufrichtigkeit' bezeichnen werden (vgl. zum Konzept der Kollokution: Keller 1977). In der Tat werden Verstöße insbesondere gegen die erste Argumentationsbedingung der (formalen) Richtigkeit häufig erst durch diese kollokutionäre Unaufrichtigkeit ethisch relevant: Ein inkorrektter Schluß, z.B., ist nicht 'schlecht' unter ethischen Gesichtspunkten, sondern eben nur falsch; 'uninteger' wird ein solcher Schluß erst dadurch, daß ein Sprecher versucht, einen solchen inkorrekten Schluß (gegen besseres Wissen) als korrekten auszugeben.

Integeres Argumentieren in diesem Sinne ist ein Wertkonzept, d.h. ein Zustand, der von einer Gruppe von Menschen als gut bzw. erstrebenswert angesehen wird (und angesehen werden soll). Daraus folgt ganz grundsätzlich: Wenn 'integeres Argumentieren' einen anzustrebenden Zustand bezeichnet, der sich als Beachtung der aus den präskriptiv spezifizierten Zielmerkmalen von 'Argumentation' abgeleiteten vier Argumentationsbedingungen charakterisieren läßt, so ist dies als normative Forderung aufzufassen, diese Argumentationsbedingungen nicht wissentlich zu verletzen.

Bezogen auf den einzelnen Sprecher sind aus der Einführung des Konstrukts der Argumentationsintegrität keine Positivforderungen ableitbar, sondern lediglich Unterlassensforderungen, d.h. die Forderung, Argumentationsbeiträge zu unterlassen, von denen er weiß, daß sie eine Verletzung der Argumentationsbedingungen darstellen (zur Begründungsfähigkeit von Normen als Unterlassens-, aber nicht als Positivanforderungen vgl. Groeben 1986b).

Zusammenfassend läßt sich das Konstrukt der Argumentationsintegrität als genau im Spannungsfeld zwischen deskriptiver und normativer Argumentationstheorie liegend beschreiben (zur zusammenfassenden Darstellung der jeweiligen Positionen vgl. Völzing 1980). Wir haben in den vorangegangenen Abschnitten versucht, eine idealtypisierende Begriffsverwendung von 'Argumentation' unter präskriptiver Spezifikation der Zielmerkmale des Argumentierens herauszuarbeiten (s.o. 1.2.); ausgehend von diesen präskriptiv spezifizierten Zielmerkmalen haben wir weiterhin versucht, Bedingungen zu rekonstruieren, denen Sprechhandlungen in Argumentationen genügen müssen, damit diese Zielperspektiven erreichbar bleiben. Diese Ausarbeitungen sind dem Bereich der normativ orientierten Argumentationstheorie zuzurechnen. Mit dem auf diesen Bedingungen aufbauenden Konstrukt der Argumentationsintegrität, das auf den subjektiven Bewußtseinszustand der Teilnehmer/innen rekurriert, soll die Grundlage dafür geschaffen werden, Kriterien zur Beurteilung von Sprechhandlungen in Argumentationen zu rekonstruieren; es sollen also genau diejenigen Phänomene strategischen Argumentationshandelns beschreibbar werden, deren Ausklammerung aus dem Bereich der normativ orientierten Argumentationstheorie von Vertretern einer eher deskriptiv orientierten Argumentationstheorie moniert wird (vgl. z.B. Dyck 1980; Hess-Lüttich & Wörner 1981; Pander Maat 1985). Allerdings ist für uns nicht nur die Beschreibung dieser Handlungsweisen von Interesse, sondern auch deren Bewertung (zumindest durch die Argumentationsteilnehmer/innen selbst).¹⁸ In der Tat erscheint uns eine Aus-

¹⁸ Zu dieser Zielsetzung vgl. auch Völzing (1979, 116): "Das anzustrebende Ziel einer Argumentationslehre ist demzufolge nicht, Diskurse analysieren zu lernen, sondern das Augenmerk auf Unterscheidungsmerkmale zwischen strategischen und kooperativen Argumentationen zu lenken, zwar eine Theorie idealer Argumentationsweise aufzubauen, an praktischen Beispielen aber zu zeigen, wie und wo der Pfad der Zusam-

klammerung von Wertungsperspektiven aus der Argumentationstheorie weder möglich (vgl. o. 1.2.1.) noch sinnvoll; vielmehr schließen wir uns in diesem Punkt Schwitallas Kritik (1981) an Dyck (1980) an, der im Gegensatz zu Dyck die Notwendigkeit von Wertung für den Gegenstandsreich 'Argumentieren' behauptet, da sonst keine Kriterien für eine "verantwortungsvolle Rhetorik" mehr explizierbar sind (1981, 167). Formulierungen wie die der "verantwortungsvollen Rhetorik", Unterscheidungen wie die von Völzing (1979) getroffene zwischen 'kooperativem Argumentieren' einerseits und 'strategischem Argumentieren' andererseits, die gesamte Dichtomie zwischen rationalitätsorientierter ideal-normativer Argumentationstheorie auf der einen und Beschreibung strategischer Argumentationspraxis auf der anderen Seite, machen deutlich, daß die uns interessierenden Phänomene 'unintegren Argumentierens' im Rahmen der Argumentationstheorie durchaus als eigenständiger Teilbereich des gesamten Gegenstandsbereichs (an-)erkannt sind. So beschreibt z.B. Klein (1980; 1981) Strategien und Ziele, die wir zu dem Bereich des 'unintegren Argumentierens' rechnen würden (so z.B. 'jemanden düpiieren wollen', 'Verschieben der Quaestio', etc.), als Gegenstandsbereich einer 'Pragmatik der Argumentation' qua interessegeleitetem Handeln; hinsichtlich der Bewertung solcher Handlungsweisen ist Klein allerdings unsicher bis hin zu widersprüchlich: "Sie sind vielleicht nicht fair und tragen möglicherweise auch nicht zur Rationalität der Argumentation bei - obwohl ich im übrigen ein solches Vorgehen für sehr rational halte." (1980, 24).¹⁹ Schank & Schoenthal (1976) erwähnen verschiedene 'Dinge, die man in Argumentationen nicht tun sollte', so z.B.: Manipulieren, Immunisieren, Verantwortung abschieben; ähnlich nimmt Huth (1985) eine Negativbewertung der 'manipulativen Moralisation' vor. Frixen (1987) spricht von 'unlauteren Überredungsversuchen', ohne diese allerdings inhaltlich näher zu bestimmen; Götttert (1976) erwähnt, daß in einer fairen Diskussion bestimmte Züge ausgeschlossen sind, geht jedoch ebenfalls nicht näher auf deren Bestimmung ein. Diese Beispiele zeigen u.E., daß Phänomene unintegren Argumentierens auch innerhalb der Argumentationstheorie nicht nur erkannt und ausgegrenzt, sondern zumindest im Ansatz auch negativ bewertet werden; was jedoch bisher fehlt, sind explizite Kri-

menarbeit verlassen wird, um eigene egoistische Interessen durchzusetzen."

¹⁹ Die Widersprüchlichkeit der Bewertung Kleins läßt sich u.E. an einer Verschiebung der Bedeutung des Rationalitätsbegriffs festmachen: Im ersten Fall meint 'Rationalität' u.E. die 'Logik der Argumentation' in der von Klein explizierten Bedeutung; im zweiten Fall wird 'rational' in einer wesentlich weiteren Bedeutung verwendet: Es ist vernünftig, wenn jemand seinen Interessen gemäß handelt - und diese Interessen können eben auch darin bestehen, 'den anderen über den Tisch zu ziehen'. Es dürfte aus den vorangegangenen Abschnitten deutlich geworden sein, daß wir uns dieser zweiten Verwendungsweise von 'rational' nicht anschließen würden. Aber in jedem Fall handelt es sich hier auch um eine empirische Frage bezüglich der relativen persuasiven Wirksamkeit integren versus unintegren Argumentierens.

terien, auf deren Grundlage eine solche Identifikation und Bewertung erfolgen kann, sowie insbesondere die Erforschung der Identifikation und Bewertung solcher Phänomene durch die Teilnehmer/innen an Alltagsargumentationen selbst.

Hinsichtlich der Bewertung von Phänomenen unintegrieren Argumentierens durch die Teilnehmer/innen selbst gehen wir von der Hypothese aus, daß dem Wertkonzept auf seiten der Teilnehmer/innen subjektive Wertstandards entsprechen, die selbst- und fremdbezogene Erwartungen begründen, integer zu argumentieren. Diese Erwartungen sind u.E. enttäuschungsresistent, d.h. sie unterscheiden sich als normative von z.B. kognitiven Erwartungen dadurch, daß sie auch im Enttäuschungsfall nicht revidiert werden (vgl. Luhmann 1984). Sofern es sich bei diesen Erwartungen um implizite reziproke handelt, nehmen wir weiterhin an, daß diese Erwartungen erst bei vermeintlicher oder tatsächlicher Verletzung salient werden. Das heißt: Wir gehen (in Analogie zu dem Maximen des Kooperationsprinzips bei Grice 1979) davon aus, daß erwartungskonformes integeres Argumentieren kommunikativ unauffällig ist und auch keine explizite positive, sondern lediglich eine neutrale Bewertung erfährt, wohingegen unintegrieres Argumentieren explizit negativ bewertet wird; entsprechend erweist sich unintegrieres Argumentieren, wenn es als solches erkannt wird, auch im Vergleich zu integerem Argumentieren als persuasiv weniger wirksam - entgegen den Sprecherintentionen (s. dazu auch Klein 1989). Werden die Erwartungen, integer zu argumentieren, im Fall einer vermeintlichen oder tatsächlichen Verletzung durch den jeweils anderen salient, so resultieren vermutlich Gefühle der Enttäuschung und Empörung, die auf ein überpersönliches Gerechtigkeitsgefühl verweisen (zu einer ersten empirischen Überprüfung dieser Hypothese vgl. Blickle & Groeben 1990; zu einer detaillierten Validierung der psychisch-reflexiven Realgeltung des Wertkonzepts s. Christmann & Groeben 1991). Wird eine Person häufig und wiederholt mit Phänomenen unintegrieren Argumentierens konfrontiert, so sind weitere Folgen zu erwarten, wie z.B. Vertrauensverlust, Ohnmachtsgefühle, genereller Rückzug aus argumentativen Interaktionen, Täter-Opfer-Umkehrungen etc. (s. dazu ebenfalls Christmann & Groeben 1991).

Abschließend ist darauf hinzuweisen, daß die Stipulation des Konstrukts der Argumentationsintegrität ganz wesentlich auf der Aktualisierung der präskriptiv spezifizierten Zielmerkmale des Argumentationsbegriffs aufbaut. Zwar gehen wir davon aus, daß Personen, die sich auf den Gesprächstyp 'Argumentation' einlassen, diese präskriptiv spezifizierten Zielmerkmale in den meisten Fällen zumindest mitaktualisieren; es sind jedoch durchaus auch Situationen denkbar, in denen dies, z.B. aufgrund einer gemeinsamen Interaktionshistorie, nicht der Fall ist. Sind die präskriptiven Zielmerkmale von allen Teilnehmer/innen nicht aktualisiert, bestehen auch keine impliziten

reziproken Erwartungen der von uns hypothetisch postulierten Art; entsprechend unterliegen auch die Sprechhandlungen von Teilnehmer/innen in einer solchen Situation nicht dem Kriterium der Argumentationsintegrität (s. ausführlicher u. 5.).

4. BINNENSTRUKTURIERUNG DES KONSTRUKTS DER ARGUMENTATIONSINTEGRITÄT

Die mit dem Konstrukt der Argumentationsintegrität verbundene Forderung, nicht wissentlich etwas zu tun, was die Argumentationsbedingungen verletzt, läßt sich in zwei Stufen elaborieren und konkretisieren. In einem ersten Schritt lassen sich aus den bereits explizierten Argumentationsbedingungen komplementäre Unterlassensforderungen i.S. von Merkmalen integeren Argumentierens ableiten; diese sollen dann in einem zweiten induktiv-deduktiven Schritt als Standards integeren Argumentierens weiter konkretisiert werden. Beiden Konkretisierungsschritten liegt eine dem strafrechtlichen Modell analoge Unterscheidung zwischen 'objektiven' und 'subjektiven Tatbestandsmerkmalen' zugrunde; diese Analogie soll nun zunächst erläutert werden.

4.1. 'Objektive' und 'Subjektive Tatbestandsmerkmale'

Im vorangegangenen Kapitel haben wir bereits betont (s.o. 3.), daß das Konstrukt der Argumentationsintegrität ganz wesentlich auf den je subjektiven Bewußtseinszustand der Teilnehmer/innen rekurriert, wie es auch in der Forderung, nicht wissentlich etwas zu tun, was den Argumentationsbedingungen zuwiderläuft, zum Ausdruck kommt. Das bedeutet, daß unintegeres Argumentieren nur dann vorliegt, wenn zwei Voraussetzungen erfüllt sind: Es muß zum einen eine Regelverletzung im Sinne einer Verletzung der Argumentationsbedingungen gegeben sein; zum anderen muß sich der Sprecher, der diese Regelverletzung realisiert, zumindest intuitiv dessen bewußt sein, daß seine Sprechhandlung eine solche Regelverletzung beinhaltet oder darstellt.

Diese Unterscheidung zwischen Regelverletzung einerseits und subjektivem Bewußtsein hinsichtlich der Regelverletzung andererseits entspricht im wesentlichen der Unterscheidung, wie sie im Strafrecht zwischen einerseits 'objektiven' und andererseits 'subjektiven Tatbestandsmerkmalen' getroffen wird. 'Objektive Tatbestandsmerkmale' sind definiert als "Merkmale, die das äußere Erscheinungsbild der Tat bestimmen, z.B. der Eintritt des Handlungserfolges, der Kausalzusammenhang zwischen Handlung und Erfolg u.ä." (Sch/Sch-Lenckner Vorb. §

13ff, RN 62), die sich also objektiv von außen bestimmen lassen; 'subjektive Tatbestandsmerkmale' dagegen sind solche, "die dem psychisch-seelischen Bereich und der Vorstellungswelt des Täters angehören" (Wessels 1985, 38). Objektive Tatbestandsmerkmale sind z.B. 'jemanden töten' oder 'Gift in Flüsse leiten'; subjektive Tatbestandsmerkmale sind z.B. 'Bereicherungsabsicht' oder 'Fahrlässigkeit'. Ein Delikt im strafrechtlichen Sinne wird meist erst über das Vorliegen sowohl objektiver als auch subjektiver Tatbestandsmerkmale konstituiert; die jeweilige Schwere des Delikts kann dabei sowohl von der Wertigkeit des jeweiligen objektiven Tatbestandsmerkmals ('jemanden töten' ist z.B. etwas, was man einfach nicht tun darf - auch nicht aus Versehen) als auch der jeweiligen subjektiven Tatbestandsmäßigkeit abhängig sein (vgl. z.B. die Delikte 'Diebstahl' und 'Gebrauchsanmaßung', die sich nur hinsichtlich der subjektiven Tatbestandsmerkmale unterscheiden, nämlich des (Nicht-)Vorliegens einer Zueignungsabsicht; vgl. ausführlicher Groeben et al. 1989, Kap. 1.2.; Nüse et al. 1991).

Diese strafrechtliche Unterscheidung zwischen objektiven und subjektiven Tatbestandsmerkmalen wollen wir für die weitere Explikation und Konkretisierung des Konstrukts der Argumentationsintegrität übernehmen. Analog dem strafrechtlichen Modell konzipieren wir verschiedene Formen der Verletzung von Argumentationsbedingungen als 'objektive Tatbestandsmerkmale'; von 'argumentativer Unintegrität' sprechen wir jedoch nur dann, wenn diese objektiven Tatbestandsmerkmale bzw. Regelverletzungen auch mit einem bestimmten Grad an subjektiver Tatbestandsmäßigkeit (z.B. 'absichtlich' i.S. von 'wissentlich und willentlich') herbeigeführt oder realisiert werden.

Das Verhältnis von konkreten Handlungen zu Tatbestandsmerkmalen ist dabei so beschaffen, daß konkrete Merkmale einer Handlung ein Tatbestandsmerkmal konstituieren. Das heißt: Dadurch, daß jemand z.B. eine bestimmte Absicht hat und ein bestimmtes objektives Tatbestandsmerkmal herbeiführt, argumentiert er uninteger. Die Relation zwischen konkreter Handlung und Tatbestand ist dabei in der Regel die einer konventionell geregelten Konstituierung ("X zählt als Y; vgl. Goldmann 1970) - wobei allerdings zu beachten ist, daß es für das (juristische) Urteil der Tatbestandsmäßigkeit nicht auf die 'psychische Realität' dieser Zuordnung ankommt. Das heißt: Der 'Täter' muß zwar den Bedeutungsgehalt seiner Tat erfaßt haben, was in der Regel eine Erfassung der sozialen Tragweite und und alltäglichen Bewertung einer solchen Tat beinhaltet (vgl. den Begriff der "Parallelwertung in der Laiensphäre"; Sch/Sch-Cramer § 15 RN 45); es ist jedoch nicht erforderlich, daß er den genauen Wortlaut des Gesetzes kennt oder weiß, daß seine Handlung der Kennzeichnung des jeweils relevanten Gesetzes entspricht. Die Formulierung 'er wollte einen Diebstahl begehen' bedeutet also nicht 'er wollte den 242 STGB verletzen'. Entsprechend kann man auch nicht sagen 'der Sprecher wollte gegen die Regeln der Argumentationsintegrität

verstoßen', insofern der Sprecher einen Wortlaut solcher Regeln nicht kennen muß. Allerdings kann man davon ausgehen, daß es auch für das Konstrukt der Argumentationsintegrität und die diesem korrespondierenden (und im folgenden zu explizierenden) Regeln eine 'Parallelwertung in der Laiensphäre' gibt, über die sich der Sprecher beim unintegrieren Argumentieren auch intuitiv im klaren ist.

Innerhalb des heutigen Strafrechts, das auf der Grundlage des sog. "dreistufigen Deliktaufbaus" basiert, ist mit dem Vorliegen objektiver und subjektiver Tatbestandsmerkmale jedoch lediglich etwas über die sog. 'Tatsbestandsmäßigkeit' ausgesagt; eine Straftat wird dagegen darüber definiert, daß neben der 'Tatsbestandsmäßigkeit' auch 'Rechtswidrigkeit' der Tat und 'Schuld' des Täters vorliegen (vgl. Sch/Sch-Lenckner, Vorb. § 13 RN 12ff). 'Rechtswidrigkeit' entspricht dabei dem Werturteil, daß eine Handlung in Widerspruch zu generellen Sollensanforderungen des Strafrechts steht, also ein *Unrecht* darstellt; das *Schuldurteil* bezieht sich dagegen unmittelbar auf den Täter bzw. die Frage, ob seine Tat ihm auch persönlich vorzuwerfen ist. Das Strafrecht unterscheidet also zwischen Unrecht einerseits und Schuld andererseits. So kann z.B. eine Handlung einen rechtswidrigen Diebstahl, also ein Unrecht, konstituieren, wenn die entsprechenden Tatbestandsmerkmale des §242 STGB vorliegen und keine Rechtfertigungsgründe anführbar sind; der Täter kann aber trotzdem straffrei bleiben - z.B., wenn es sich um ein Kind handelt, das überhaupt noch nicht schuldfähig ist.

Wenn wir von der Hypothese ausgehen, daß unintegrieres Argumentieren negativ bewertet wird, dann bedeutet dies weiterhin die Annahme, daß unintegrieres Argumentieren dem jeweiligen Sprecher auch persönlich vorgeworfen wird, daß also mit der Diagnose und Negativbewertung unintegrieren Argumentierens auch ein *Schuldurteil* verbunden ist. Hinsichtlich der konstituierenden Bedingungen für 'Schuld' sowie der Abgrenzung von 'Schuld' gegenüber 'Unrecht' wollen wir uns jedoch nurmehr lose an das strafrechtliche Modell anlehnen. Denn was im Strafrecht im strengen Sinne als *Schuldausschlußgrund* zählt, z.B. Unzurechnungsfähigkeit, dürfte im Rahmen von Argumentationen kaum relevant werden; was dagegen im Rahmen von Argumentationen intuitiv als möglicher Entschuldigungsgrund erscheint, wie z.B. Alkoholeinfluß, zählt im Strafrecht strenggenommen sogar als 'strafbegründend'. Andere potentielle Entschuldigungsgründe für unintegrieres Argumentieren, wie z.B. Provokation etc., würden im Strafrecht lediglich als 'mildernde Umstände' gelten. Um für unsere Zwecke unnötige Begriffsdifferenzierungen zu vermeiden, wollen wir im folgenden all das, was eine unintegriere Sprechhandlung als entschuldigbar erscheinen läßt, unter dem Begriff des 'Entschuldigungsgrundes' zusammenfassen; dazu zählen dann sowohl 'mildernde Umstände' als auch (sofern relevant) 'Schuldausschlußgründe'.

Im folgenden gehen wir davon aus, daß unintegres Argumentieren im Regelfall etwas ist, was dem jeweiligen Sprecher auch persönlich vorgeworfen werden kann; wir konzipieren 'unintegres Argumentieren' also im wesentlichen als Schuldurteil. Die Gewichtung einer argumentativen Unintegrität wird jedoch im konkreten Gesprächskontext auch von dem Vorliegen bzw. hörerseitigen Ansetzen eventueller Entschuldigungsgründe im weitesten Sinne mitbestimmt; in einzelnen Fällen können diese Entschuldigungsgründe auch so schwer wiegen, daß das Schuldurteil auf ein Unrechtsurteil 'zurückgestuft' wird. Welche Umstände in einem konkreten Gesprächskontext jeweils als Entschuldigungsgründe akzeptiert werden, unter welchen Bedingungen 'unintegres Argumentieren' lediglich ein auf die Tat bezogenes Unrechtsurteil oder aber ein mit einem persönlichen Vorwurf an den Sprecher verbundenes Schuldurteil darstellt, wird Gegenstand künftiger empirischer Untersuchungen sein (vgl. ausführlicher Nüse et al. 1991).

4.2. Merkmale (un-)integren Argumentierens und Standards der Argumentationsintegrität

Ausgehend von der generellen Forderung, nicht wissentlich etwas zu tun, was den Argumentationsbedingungen zuwiderläuft, lassen sich in einem ersten Schritt der Konstruktextplikation analog den bereits ausgeführten Argumentationsbedingungen (s.o. Punkt 3.) sog. 'Merkmale (un-)integren Argumentierens' in Form von Unterlassensforderungen formulieren. Diese Merkmale spezifizieren auf vergleichsweise hohem Abstraktionsniveau zusammenfassend Klassen objektiver Tatbestandsmerkmale unintegren Argumentierens im Sinne argumentativer Regelverletzungen; dabei ist jeder der oben genannten Argumentationsbedingungen je eine Klasse objektiver Tatbestandsmerkmale zugeordnet, die sich über die Verletzung der jeweiligen Argumentationsbedingung konstituieren.

Merkmal (I): fehlerhafte Argumentationsbeiträge:

- nicht wissentlich fehlerhafte Argumentationsbeiträge anführen

Merkmal (II): unaufrichtige Argumentationsbeiträge:

- nicht wider bessere Überzeugung/Einsicht argumentieren

Merkmal (III): inhaltlich ungerechte Argumente

- keine Argumente anführen, die anderen Teilnehmer/innen gegenüber inhaltlich ungerecht sind

Merkmals (IV): ungerechte Interaktionen

- nicht die gleichberechtigte Teilnahme der Argumentationspartner/innen erschweren oder unmöglich machen

Wie bereits die Argumentationsbedingungen lassen sich auch die Merkmale (un-)integeren Argumentierens schwerpunktmäßig den präskriptiv spezifizierten Zielmerkmalen der Argumentationsdefinition (und den impliziten reziproken Erwartungen der Argumentationsteilnehmer/innen) zuordnen. Unter Rückgriff auf die zur Explikation der Argumentationsbedingungen herangezogenen Kriterien ergibt sich dann folgende schematische Zuordnung (vgl. Abb. 2):

Abbildung 2: Binnenstruktur von 'Argumentationsintegrität':

| | | | |
|--|---|---|---|
| Verallgemeinerbarkeit | | | |
| Rationalität | | Kooperativität | |
| formale Richtigkeit | inhaltliche Richtigkeit/ Aufrichtigkeit | inhaltliche Gerechtigkeit | prozedurale Gerechtigkeit/ Kommunikativität |
| Argument- Argument- Relation formal | Produzent- Argument- Relation inhaltlich | Rezipient- Argument- Relation inhaltlich | Produzent- Rezipient- Relation formal |
| fehlerhafte Beiträge | unaufrichtige Beiträge | ungerechte Argumente | ungerechte Interaktionen |
| Begründungsorientierung | | Alteritätsorientierung | |
| Ernsthaftigkeit | | | |

Im Hinblick auf die präskriptiv spezifizierten Zielmerkmale von Argumentation können die ersten beiden Merkmale als *zielverhindernd* gelten; das heißt: Sind die entsprechenden Argumentationsbedingungen durch Sprechhandlungen in Argumentationen verletzt, so ist eine Erreichung des korrespondierenden Zielaspekts der möglichst rational begründeten Antwort nicht möglich. Die letzteren beiden Merkmale können dagegen im Hinblick auf das präskriptiv spezifizierte Zielmerkmal der möglichst zwanglosen transsubjektiven Verbreitung als 'lediglich' *zielbehindernd* gelten: Sind die entsprechenden Argumentationsbedingungen durch Sprechhandlungen in Argumentationen verletzt, so ist die Erreichung des Zielmerkmals zwar erschwert, nicht aber unmöglich. Dar-

über hinaus liegt auch für die Merkmale eine inhaltliche Verschränkung derart vor, daß eine Verletzung des zweiten Merkmals auch das dritte tangiert, eine Verletzung des dritten Merkmals das zweite tangieren kann.

Diese inhaltliche Verschränkung zwischen den Merkmalen 'inhaltliche Richtigkeit/Aufrichtigkeit' und 'inhaltliche Gerechtigkeit' stellt auch den Grund für eine Veränderung der hier explizierten Theoriestruktur gegenüber der in Groeben et al. 1989 beschriebenen dar. In Groeben et al. 1989 waren die Merkmale (unter formal vs. inhaltlichen Gesichtspunkten) so angeordnet, daß sich die Reihenfolge ergab: formal, inhaltlich, formal, inhaltlich; das heißt, das jetzige Merkmal IV (ungerechte Interaktionen) war als Merkmal III aufgeführt, das jetzige Merkmal III (ungerechte Argumente) als Merkmal IV. Um die Verschränkung der Merkmale 'unaufrichtige Argumentationsbeiträge' und 'ungerechte Argumente' hinsichtlich der Zielaspekte des Argumentierens im Rahmen der Theoriestruktur deutlicher zum Ausdruck zu bringen, wurden also das frühere Merkmal III und IV in der Reihenfolge vertauscht, so daß sich die oben dargestellte Anordnung ergibt. Diese Veränderung der Merkmalsanordnung hat weiterhin eine entsprechende Veränderung in der Durchnummerierung der Standards der Argumentationsintegrität gegenüber Groeben et al. 1989 zur Folge. Um einen Vergleich mit der Theoriestruktur in ihrer ursprünglichen Form zu ermöglichen, werden in der Folge bei der Zuordnung der Standards zu den Merkmalen zusätzlich zu den Numerierungen nach der hier dargestellten Version der Theoriestruktur in Klammern jeweils auch die Numerierungen nach Groeben et al. 1989 aufgeführt, und zwar sowohl für Merkmale als auch für Standards.

Im nächsten induktiv-deduktiven Schritt sind die Merkmale als 'Standards der Argumentationsintegrität' weiter zu konkretisieren. Dabei spezifizieren die Standards auf mittlerem Abstraktionsniveau wiederum Klassen objektiver Tatbestandsmerkmale, die als unterschiedliche Formen der Verletzung von Argumentationsbedingungen rekonstruierbar sind; die Herbeiführung von objektiven Tatbestandsmerkmalen in konkreten Argumentationssituationen konzipieren wir als Manifestationen objektiver Tatbestandsmerkmale, wie sie in den Standards jeweils generisch zusammengefaßt sind.

Bei der Formulierung entsprechender Standards kann zum einen deduktiv von den Merkmalen (un-)integeren Argumentierens ausgegangen werden; zum anderen läßt sich induktiv sowohl auf Konzepte innerhalb der argumentationstheoretischen Literatur als auch systematisierend auf Explikationen von Argumentationsstrategien zurückgreifen, wie sie in der philosophischen (vgl. Schopenhauer 1984/1970) und modernen Rhetorik (vgl. z.B. Elertsen & Hartig 1979), der Argumentationstheorie (vgl. z.B. Völzing 1979) und der Sprachkritik (vgl. z.B. Dieckmann 1969; Heringer 1982; Wimmer 1983, 1984, 1985, 1986) sowie einer Vielzahl populärer Ratgeber zum Diskutieren, Verhandeln und Argumentieren (vgl. z.B. Erdmann 1982; Goossens 1986; Weidenmann 1973) gerade auch unter kritischen Gesichtspunkten zusammengestellt sind.

Für eine Explikation von Standards der Argumentationsintegrität sind dabei u.E. insbesondere die folgenden allgemeinen Konzepte relevant: (1) die Vermeidung logischer Widersprüche (im engeren Sinn: vgl.

Strawson 1952) bzw. der argumentativen Inkompatibilität (im weiteren Sinne: vgl. z.B. Naess 1975, 136; Maas & Wunderlich 1972, 263f.) (2) die mit dem Aufstellen von Behauptungen verbundene Begründungspflicht (vgl. z.B. Gatzemeier 1975, 150; Pavlidou 1978, 97f.); (3) das Prinzip der Zwanglosigkeit bzw. Sanktionsfreiheit (vgl. z.B. Gatzemeier 1975, 151; Kopperschmidt 1973, 87ff.; v.Emmeren & Grootendorst 1984, 154f.); (4) die Forderung nach Wahrhaftigkeit bzw. Aufrichtigkeit der Teilnehmer/innen (vgl. z.B. Habermas 1976; Kopperschmidt 1973, 1983; Völzing 1979); (5) das Prinzip der Universalisierbarkeit einschließlich des Prinzips der Rechtfertigung und der Goldenen Regel (vgl. Singer 1975); (6) das Brückenprinzip 'Sollen impliziert Können' (vgl. z.B. Tranoy 1972); (7) Normen gegen tendenziöse Darstellungen, Wiedergaben und Aufbereitungen (Naess 1975); (8) Normen gegen die Beschädigung des Images des Gegenüber (Klein 1989); sowie (9) Normen gegen dogmatische Argumentationsabbrüche (vgl. Gatzemeier 1975).

Unter Rückgriff auf sowohl diese allgemeinen Konzepte als auch konkrete Argumentationsstrategien (vgl. ausführlicher Schreier & Groeben 1990) lassen sich insgesamt 14 Standards der Argumentationsintegrität formulieren; dabei sind den Merkmalen (I) und (II) je drei Standards, den Merkmalen (III) und (IV) je vier Standards zugeordnet. Wir fassen diese Klassifikation allerdings nicht als eine eindeutige Zuordnung auf, sondern als Kategorisierung mit Unschärfen i.S. des Prototypenansatzes (vgl. z.B. Fillmore 1982). Für jeden Standard wird eine Kurzbezeichnung sowie die genaue Ausformulierung aufgeführt:

Merkmal I: fehlerhafte Argumentationsbeiträge (alt I)

1. Widersprüchlichkeit:

Unterlasse es, dir wissentlich selbst zu widersprechen. (alt 1)

2. Begründungsverweigerung:

Unterlasse es, deine Behauptungen absichtlich nicht oder nur scheinbar zu begründen. (alt 2)

3. Stringenzverletzung:

Unterlasse es, in bezug auf eigene oder fremde Beiträge absichtlich in nicht stringenter Weise zu argumentieren. (alt 3)

Merkmal II: unaufrichtige Argumentationsbeiträge (alt II)

4. Sinnentstellung:

Unterlasse es, eigene oder fremde Beiträge sowie Sachverhalte absichtlich sinnentstellend wiederzugeben. (alt 4)

5. Überzeugtheitsvorspiegelung:

Unterlasse es, für und mit etwas zu argumentieren, von dessen Gültigkeit du selbst nicht überzeugt bist. (alt 5)

6. Geltungsüberziehung:

Unterlasse es, deine subjektiven Meinungen oder Vermutungen wesentlich als Tatsachen darzustellen. (alt 6)

Merkmal III: ungerechte Argumente (alt IV)

7. Kohärenzvorspiegelung:

Unterlasse es, wissentlich (ohne Nennung guter Gründe) oder leichtfertig ohne Übereinstimmung mit deinen sonstigen (argumentativen und/oder argumentationsrelevanten) Sprechhandlungen zu argumentieren. (alt 11)

8. Selbstanwendungsverstoß:

Unterlasse es, wissentlich (ohne Nennung guter Gründe) oder leichtfertig für etwas zu argumentieren, woran du dich im Zweifelsfall selbst nicht hältst. (alt 12)

9. Unerfüllbarkeit:

Unterlasse es, für solche (Handlungs-Auf-)Forderungen zu argumentieren, von denen du weißt, daß sie vom Gegenüber nicht befolgt werden können. (alt 13)

10. Verantwortungsabschiebung:

Unterlasse es, die Verantwortlichkeit für eigene Handlungen auf andere (Personen oder Instanzen) abzuschieben, um so indirekte Sollensanforderungen von dir selbst abzuwenden oder, und sei es auch nur leichtfertig, auf andere zu übertragen. (alt 10)

Merkmal IV: ungerechte Interaktionen (alt III)

11. Verständnisbehinderung:

Unterlasse es, deinen Partner absichtlich beim Verstehen deiner Argumente zu behindern. (alt 7)

12. Elaborationsbehinderung:

Unterlasse es, deinen Partner bei der Elaboration und/oder Wirksamkeit seiner Argumente absichtlich oder leichtfertig zu behindern. (alt 8)

13. Übergehen:

Unterlasse es, sachlich relevante Beiträge anderer Argumentations Teilnehmer absichtlich unberücksichtigt zu lassen. (alt 9)

14. Abbruch:

Unterlasse es, eine Argumentation ohne Einverständnis Deines Argumentationspartners abubrechen, es sei denn, du hast gute Gründe für die Annahme, daß eine Einigung nicht möglich ist. (alt 14)

Auf der Grundlage der Veränderung der Theoriestruktur gegenüber Groeben et al. 1989 (s.o.) wurde für zwei Standards hinsichtlich der Merkmalszuordnung eine Veränderung i.S. eines Austauschs vorgenommen: Der Standard 10 'Verantwortungsabschiebung' war ursprünglich dem Merkmal 'ungerechte Interaktionen' zugeordnet und ist jetzt unter das Merkmal 'ungerechte Argumente' gefaßt; im Austausch wird jetzt der Standard 14 'Abbruch', der zunächst als zum Merkmal 'ungerechte Argumente' gehörig eingestuft war, dem Merkmal 'ungerechte Interaktionen' zugeordnet.

Bei der hier aufgeführten Zusammenstellung der Standards sind subjektive Tatbestandsmerkmale in die jeweilige Formulierung mit aufgenommen. Dabei handelt es sich jedoch lediglich um eine Abschätzung der Wertigkeit der jeweiligen objektiven Tatbestandsmerkmale auf der Grundlage von Expertenurteilen. Diese sind an Laienstichproben zu validieren; gegebenenfalls muß die Formulierung der einzelnen Standards entsprechend den Ergebnissen verändert werden (s. Schreier & Groeben 1990; Nüse et al. 1991).

Mit den Standards der Argumentationsintegrität sind also auf mittlerem Abstraktionsniveau zusammenfassend Kriterien zur Beurteilung konkreter Sprechhandlungen in Argumentationen formuliert. Ob und aus welchem Grund die Verletzung einzelner Standards für die Teilnehmer/innen an Argumentationen schwerer wiegt als die Verletzung anderer, ob in diesem Fall auch schon eine nur leichtfertige Herbeiführung der jeweiligen objektiven Tatbestandsmerkmale zu einem Unintegritätsurteil führt, wird Gegenstand künftiger empirischer Untersuchungen sein (vgl. Nüse et al. 1991).

5. ZURÜCK ZUM ANFANG: DIE RELATION ZWISCHEN (UN-)INTEGEREM ARGUMENTIEREN UND ARGUMENTIEREN GENERELL

Im Rahmen der Argumentationsdefinition wurde ausführlich herausgearbeitet, daß es sich bei 'Argumentation' um einen Begriff handelt, der sowohl in einer primär deskriptiven als auch in einer 'idealtypisierenden' (präskriptiven) Weise verwendet werden kann, wobei u.E. die idealtypisierende als die kernintensionale, sozusagen prototypische, die rein deskriptive als die randintensionale Verwendungsweise gelten muß. Unter Rückgriff auf diese Unterscheidung soll im folgenden hinsichtlich der Zielperspektive herausgearbeitet werden, wann (und

warum) es gerechtfertigt ist, Argumentieren, das den aus den präskriptiven Zielmerkmalen hergeleiteten Argumentationsbedingungen nicht entspricht, auch als uninteger zu bezeichnen. Diese Explikation soll vor allem dazu dienen, die Relation zwischen integerem und unintegerem Argumentieren einerseits und Argumentieren in der deskriptiven, randintensionalen Verwendungsweise andererseits zu verdeutlichen. Zweitens soll unter der Mittelperspektive abschließend die Relation zwischen sprachlicher Ästhetik und argumentativer (Un-)Integrität thematisiert werden.

5.1. Integeres und unintegeres Argumentieren: Die Ziel- und Bewertungsperspektive

Die Herleitung des Konstrukts der Argumentationsintegrität, d.h. die Rekonstruktion von Argumentationsbedingungen und darauf aufbauenden impliziten reziproken Erwartungen der Argumentationsteilnehmer/innen, die wir als wechselseitige Verpflichtungen expliziert haben, setzt an den präskriptiv spezifizierten Zielmerkmalen der Argumentationsdefinition an und d.h. an der idealtypisierenden Verwendungsweise des Argumentationsbegriffs. Insofern läßt sich gegen die Postulierung der Argumentationsintegrität als subjektives (sowie objektives) Wertkonzept auch der Einwand erheben, daß es sich bei diesem Wertkonzept eben nicht um ein generelles Kriterium zur Beurteilung von Sprechhandlungen in Argumentationen handeln könne, sondern um ein Kriterium, das nur für diejenigen Personen Gültigkeit besitzt, die mit Argumentation in der Tat den dargestellten Anspruch auf 'Verallgemeinerbarkeit' verbinden - nicht aber für Personen, die in einer Argumentation ganz andere, primär eigeninteressenbezogene Ziele verfolgen (wie die von Dyck 1980 beschriebenen: z.B. Recht behalten Wollen, sich profilieren Wollen; 'Austricksen' des Gegenüber etc.) und die nach der rein deskriptiven Argumentationsdefinition dennoch argumentieren, wenn auch - nach dem von uns eingeführten Kriterium - nicht sonderlich integer. Solchen Personen können sicherlich die subjektiven Wertstandards der Argumentationsintegrität nicht unmittelbar zugeschrieben werden; in der Tat läßt sich fragen, ob es überhaupt möglich oder sogar gerechtfertigt ist, deren Sprechhandlungen in Argumentationen nach dem Kriterium der Argumentationsintegrität zu beurteilen, insofern solche Personen ja möglicherweise, da sie andere Ziele verfolgen, auch nicht die von uns rekonstruierten Erwartungen in eine Argumentation einbringen und dann die von uns rekonstruierten Verpflichtungen gegenüber anderen Teilnehmer/innen gerade nicht eingehen.

Vorab sei nochmals festgehalten, daß u.E. alle Äußerungen von Sprecher/innen, die (bei Vorliegen einer strittigen Frage) darauf abzielen, andere Personen von der Richtigkeit der je eigenen Position zu

überzeugen/überreden, unter einer primär deskriptiven Perspektive auch als 'Argumentieren' zu bezeichnen sind, und zwar ganz unabhängig davon, ob es sich dabei um 'integeres' oder 'unintegeres' Argumentieren handelt. Auch unintegeres Argumentieren ist - randintensional - Argumentieren. Es geht hier also nicht darum, ob Personen, die primär eigeninteressenbezogene Ziele verfolgen, überhaupt argumentieren; vielmehr geht es um die Frage, ob es berechtigt ist, diese Art des Argumentierens als uninteger zu bezeichnen und, wenn ja, warum.

Eine Antwort ergibt sich u.E. am ehesten unter Rückgriff auf den Normalfall. U.E. ist nämlich normalerweise davon auszugehen, daß Personen, wenn sie sich auf Argumentationssituationen einlassen, entweder selbst eine Ernsthaftigkeitserwartung (an sich selbst und den anderen) haben oder aber zumindest davon ausgehen, daß die anderen Teilnehmer/innen auf der Grundlage der Ernsthaftigkeitserwartung argumentieren (vgl. auch Christmann & Groeben 1991). Und daraus folgt, daß Sprechhandlungen in Argumentationen grundsätzlich auch nach dem Kriterium der Argumentationsintegrität beurteilt werden können und sollen, insofern die präskriptive eben auch die kernintensionale Verwendungsweise von 'Argumentation' ist. Dies gilt u.E. auch dann, wenn keine/r der Teilnehmer/innen sich selbst der Ernsthaftigkeitserwartung verpflichtet fühlt (wenn also z.B. beide nur 'kämpfen'), aber jeweils davon ausgehen, daß der/die andere auf der Grundlage dieser Erwartung argumentiert. Als Indikator dafür, daß beim 'Argumentieren' dem jeweils anderen diese Erwartung gewöhnlich unterstellt wird, kann gerade auch die Verschleierung des nicht erwartungskonformen (unintegeren) Argumentierens gelten, die wir als 'kollokutionäre Unaufrichtigkeit' bezeichnet haben (s.o. 3.2.1.).

Das bedeutet weiterhin: Wenn die Teilnehmer/innen an Argumentationen einander im Normalfall die Ernsthaftigkeitserwartung unterstellen, dann erfordert eine Abweichung von dieser impliziten Unterstellung eine deutliche Übereinkunft. Der Begriff der 'deutlichen Übereinkunft' läßt sich hier in drei Richtungen weiter spezifizieren:

- 'Deutliche Übereinkunft' kann erstens heißen, daß diese Übereinkunft zu Beginn einer konkreten Interaktionshistorie eine vergleichsweise explizite war, die in den folgenden Interaktionen nicht nochmals explizit gemacht werden muß.
- 'Deutliche Übereinkunft' kann zweitens heißen, daß zwischen den Teilnehmer/innen ein gegenseitiges Wissen vorliegt, auf dessen Grundlage (i.S. einer impliziten reziproken Erwartung) die Teilnehmer/innen davon ausgehen, daß in der Interaktion die präskriptiven Zielmerkmale von 'Argumentation' nicht mitgemeint sind.
- 'Deutliche Übereinkunft' kann drittens heißen, daß Teilnehmer/innen, die neu in eine Interaktion hineinkommen, in der die Teilnehmer/innen in wechselseitigem Einverständnis nicht gemäß den präskriptiven Ziel-

merkmalen von 'Argumentation' handeln, an dem Ausbleiben von Empörungsreaktionen bei Verletzungen von Argumentationsbedingungen erkennen, daß in der konkreten Situation andere Normierungen bestimmend sind als die mit der kernintensionalen Verwendungsweise von 'Argumentation' verbundenen.²⁰

Das heißt: Die Sprechhandlungen in Situationen, in denen es allen Teilnehmer/innen primär darum geht, den anderen 'auszutricksen', sind nur dann nicht integritätsrelevant, wenn die Teilnehmer/innen dies in einer deutlichen Übereinkunft so festlegen - wenn also alle Teilnehmer/innen den jeweils anderen gegenüber deutlich machen, daß in der konkreten Situation die präskriptiven Zielmerkmale von 'Argumentation' nicht mitgemeint sind. In einem solchen Fall liegt (in der randintensionalen Bedeutungsvariante) eine Argumentationssituation vor, in der die Sprechhandlungen der Teilnehmer/innen nicht nach dem Integritätskriterium beurteilt werden können. In allen anderen Fällen liegt eine Argumentationssituation im kernintensionalen Sinn vor, innerhalb derer die Sprechhandlungen der Teilnehmer/innen auch als 'integer' oder 'uninteger' bezeichnet werden können.

5.2. Integeres und unintegeres Argumentieren: Die Mittelperspektive

Mit dieser Explikation der Ziel- und Bewertungsperspektive von Argumentationsintegrität ergibt sich die Frage, ob das Konstrukt der Argumentationsintegrität dann nicht alle rhetorischen Mittel, von Metaphern über Anaphern, Klimax, Prolepsis etc. bis zu Ironie, von vornherein als uninteger ausschließt; denn solche Mittel sind ja nicht primär auf Einsicht durch Gründe ausgerichtet, sondern eher auf eine 'gefällige Verpackung' des jeweiligen Grundes (wie gut oder schlecht dieser auch sein mag), um einen möglichst großen Effekt beim Gegenüber zu erzielen.

In diesem Zusammenhang ist als erstes festzuhalten, daß wir keineswegs davon ausgehen, daß eine entsprechende Durchsetzungsmotivation von Argumentationsteilnehmer/innen, d.h. die Intention, die eigene Meinung als die richtige auszuweisen, als solche bereits zu kritisieren oder gar als uninteger zu klassifizieren sei. Wir unterstellen vielmehr, daß eine solche Motivation dem Überzeugungsbegriff selbst bereits inhärent ist: Wer von der Richtigkeit einer bestimmten Position über-

²⁰ Eine solche Situation ist in bestimmten Fernsehsendungen gegeben, wie z.B. der Sendung 'Dall-As', die gerade auf der Übereinkunft basiert, daß übliche Kommunikationsnormen wie z.B. Höflichkeitsregeln ganz offen mißachtet und durchbrochen werden dürfen. Die 'deutliche Übereinkunft' beruht hier einerseits auf dem Ruf der Sendung, andererseits (z.B. für neue Zuschauer/innen) auf der Offensichtlichkeit der Regelverletzungen sowie dem Ausbleiben von Sanktionen infolge der Regelverletzungen.

zeugt ist, ist in einer Argumentation auch motiviert (bzw. engagiert sich dafür), die anderen Teilnehmer/innen von dieser Position zu überzeugen (wie es ja bereits in dem Zielmerkmal der 'transsubjektiven Verbreitung' zum Ausdruck kommt). Allerdings beinhaltet ein solches 'Ausweisen' im Rahmen einer Argumentation eben kernintensional auch die Verpflichtung zur ernsthaften Begründungs- sowie Alteritätsorientierung. Die Durchsetzungsmotivation ist also gekoppelt mit der Motivation, eine 'beste' i.S. einer möglichst vernünftigen Lösung unter kooperativer Beteiligung der anderen Teilnehmer/innen zu finden; dies beinhaltet auch die Bereitschaft, die eigene Position gemäß dem besseren Argument zu modifizieren. Die Durchsetzungsmotivation von Teilnehmer/innen an Argumentationen wird daher nur dann unter der Integritätsperspektive kritisierbar, wenn sie die Handlungsweise von Teilnehmer/innen ausschließlich bestimmt und dazu führt, daß diese sich 'bestechen' lassen, den von anderen Teilnehmer/innen mit der Argumentationssituation verbundenen Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit zugunsten eigener Interessen aufzugeben.

Wenn aber die Durchsetzungsmotivation dem Überzeugungsbegriff in der dargestellten Weise bereits inhärent ist, dann folgt daraus weiterhin, daß integeres Argumentieren und die Verwendung rhetorischer Mittel einander keineswegs ausschließen, sondern - im besten Fall - sogar ergänzen. In der Tat hat gerade die Integration ethischer und rhetorisch-ästhetischer Zielsetzungen innerhalb der Rhetorik eine lange Historie, deren Beginn - wenn man denn einen solchen ausmachen will - sich am ehesten mit Cicero und darauf folgend dem 'vir bonus'-Ideal Quintilians ansetzen läßt: "Dem vollkommenen Redner aber gilt unsere Unterweisung in dem Sinne jener Forderung, daß nur ein wirklich guter Mann ein Redner sein kann; und deswegen fordern wir nicht nur hervorragende Redegabe in ihm, sondern alle Mannestugenden." (zit. n. Ueding 1976, 54). Bei dieser Forderung Quintilians handelt es sich um ein Ideal, eine Zielvorstellung, hinter der durchaus das Bewußtsein steht, daß der einzelne diesem Ideal nicht in jeder Hinsicht gerecht werden kann; dahinter steht aber auch das Wissen um die der Rhetorik qua Ver selbständigung ihrer Mittel inhärenten Gefahr, daß das Überzeugen zum bloßen Überreden verkommen kann (vgl. Kopperschmidt 1973).

Das Bewußtsein, daß die Rhetorik dem Redner/Sprecher Mittel an die Hand gibt, die im Grunde für beliebige Zwecke einsetzbar sind, zieht sich durch die gesamte Geschichte der Rhetorik: sei es in Form ihrer ganz grundsätzlichen Ablehnung, wie z.B. in Platons Vorwurf an die Sophisten, oder durch den Versuch, sie wie in dem vir-bonus-Ideal Quintilians in den Dienst nur des ethisch Guten zu stellen - wie dieses ethisch Gute inhaltlich auch immer beschaffen war ('Mannestugenden' bei Quintilian, die christliche Glaubenslehre der Kirche im Mittelalter; vgl. ausführlich Ueding 1976). Auch in modernen Rhetoriken findet sich der Versuch einer solchen Anbindung, z.B. in der Forderung einer

'verantwortungsbewußten ethischen Voraussetzung' der Rhetorik (vgl. Lemmermann 1988, 43).

Um eine solche Anbindung von Rhetorik an irgendeine inhaltliche Ethik geht es beim Konzept der Argumentationsintegrität allerdings nicht; vielmehr handelt es sich bei diesem Wertkonzept eher um die Ausarbeitung jener formal-prozeduralen 'Ethik der Kommunikation', die von den Kommunizierenden selbst als Voraussetzung ihres Dialogs unterstellt wird. Im Rahmen dieser (reziproken) Unterstellung gelten dann auch für rhetorische Darstellungsmittel keine weiterreichenden Einschränkungen als sie bereits für die Durchsetzungsmotivation expliziert wurden: Die Verwendung rhetorischer Mittel ist so lange nicht integritätsrelevant, wie Sprecher/innen sich von der Zielsetzung rhetorischer Brillanz nicht dahingehend 'bestechen' lassen, diese Mittel auf Kosten der Rationalität und Kooperativität der 'Antwort' einzusetzen. Hier kann das Konstrukt der Argumentationsintegrität das Korrektiv darstellen, ohne das eine rhetorische Ästhetik Gefahr läuft, sich zu verselbständigen und in bloßer Überredung und Manipulation zu enden. Die Einhaltung der Argumentationsintegrität bietet also u.E. gerade die Möglichkeit, Ästhetik maximieren zu können, ohne daß dies in moralischer Hinsicht zu problematischen Folgen führt.

Wir gehen also davon aus, daß Argumentationsintegrität und Ästhetik einander keinesfalls ausschließen (zu einer ersten Validierung dieser Hypothese s. Blickle & Groeben 1990). Darüber hinaus nehmen wir im besten Fall an, daß Argumentationsintegrität und Ästhetik einander sogar ergänzen: Denn wenn sich der integer Argumentierende gegenüber dem uninteger Argumentierenden durchsetzen will, so kann er dies nur, indem es ihm gelingt, die anderen Teilnehmer/innen auch zu faszinieren - und zwar nicht nur durch die guten Gründe (die keinesfalls notwendig auch schon für sich selbst sprechen), sondern auch durch deren überzeugende (jedoch nicht überredende) Darstellung.

Zusammenfassend läßt sich daher festhalten: Eine 'Argumentation' liegt u.E. immer dann vor, wenn zumindest die deskriptiven Definitionsmerkmale erfüllt sind ((1) strittige Frage, (2) partner-/zuhörerbezogene Auseinandersetzung, (3) begründete Antwort, (4) transsubjektive Verbreitung); eine Argumentation im prototypischen, kernintensionalen Sinn liegt jedoch erst dann vor, wenn neben den deskriptiven auch die präskriptiven Definitionsmerkmale erfüllt sind: möglichst rationale Begründung sowie möglichst kooperative transsubjektive Verbreitung. Ausgehend von diesen präskriptiven Zielmerkmalen lassen sich Bedingungen für Sprechhandlungen in Argumentationen explizieren; diesen entsprechen wechselseitige Verpflichtungen der Argumentationsteilnehmer/innen, den Bedingungen nicht wissentlich zuwider zu handeln. Diese Verpflichtungen lassen sich auch als reziproke Erwartungen rekonstruieren, die unter dem Begriff der Ernsthaftigkeit zu-

sammengefaßt werden können. Im Normalfall haben u.E. Personen, wenn sie sich auf eine Argumentationssituation einlassen, auch diese Ernsthaftigkeitserwartung (sowohl an sich selbst als auch an andere); im Normalfall können und sollen auf dieser Grundlage Sprechhandlungen in Argumentationen nach dem Kriterium der Argumentationsintegrität beurteilt werden. Entsprechend gilt dann normenkonformes Argumentieren als integer, normenverletzendes als uninteger. Sprechhandlungen im Rahmen von Argumentationen sind allerdings dann nicht nach dem Kriterium der Argumentationsintegrität zu beurteilen, wenn zwischen den Teilnehmer/innen eine deutliche Übereinkunft dahingehend besteht, daß in der konkreten Situation die präskriptiven Zielmerkmale von 'Argumentieren' nicht mitgemeint sind, wenn also qua situationaler Konvention eine Argumentationssituation im rein deskriptiven, randintentionalen Sinne vorliegt. In allen anderen Situationen ist die Bewertung von Sprechhandlungen nach dem Konstrukt der Argumentationsintegrität legitim; das bedeutet jedoch nicht, daß den jeweiligen Äußerungen keine Durchsetzungsmotivation zugrundeliegen darf oder daß die Sprecher/innen ihre jeweiligen Gründe nicht in rhetorisch überzeugender Weise darstellen dürften. Sowohl Engagement für die eigene Position als auch die Verwendung rhetorischer Mittel zur Faszination anderer für diese Position werden nur dann integritätsrelevant, wenn sie sich auf Kosten des geteilten 'Anspruchs auf Verallgemeinerbarkeit' verselbständigen und zu bloßer Manipulation und Überredung werden.

LITERATUR:

- Arrow, K.J. 1963: *Social Choice and Individual Values*. New York
- Blickle, G. & Groeben, N. 1990: Argumentationsintegrität (II): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts - ein experimenteller Überprüfungsansatz am Beispiel ausgewählter Standards. *Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245, Bericht Nr. 29*. Mannheim/Heidelberg
- Brandtstädter, J. & Montada, L. 1977: Erziehungsleitende Implikationen der Erziehungsstilforschung. *Trierer Psychologische Berichte* 4, Heft 2
- Cassirer, E. 1988: *Der Mythos des Staates. Philosophische Grundlagen politischen Verhaltens*. Frankfurt/M.
- Christmann, U. & Groeben, N. 1991: Argumentationsintegrität (VI): Subjektive Theorien über Argumentieren und Argumentationsintegrität - Erhebungsverfahren und heuristische Ergebnisse. *Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245*. Mannheim/Heidelberg, in Vorb.
- Coleman, L. & Kay, P. 1981: Prototype Semantics: The English Word 'Lie'. *Language* 57, 26-44
- Davidson, D. 1980: *Essays on Action and Events*. Oxford
- Dieckmann, W. 1969: *Sprache in der Politik. Einführung in die Pragmatik und Semantik der politischen Sprache*. Heidelberg
- Dyck, J. 1980: Argumentation in der Schule: ein Streifzug. In: J. Dyck et al. (eds.), *Rhetorik*, Bd. 1. Stuttgart, 135-152
- Eemeren, F.v. & Grootendorst, R. 1984: *Speech-Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht
- Eggs, E. 1976: Täuschen: Eine semantisch-pragmatische Analyse. *Linguistik und Didaktik* 28, 315-328
- Elertsen, H. & Hartig, W. 1979: *Moderne Rhetorik. Rede und Gespräch im technischen Zeitalter*. 8. Aufl., Heidelberg
- Elster, J. 1979: *Ulysses and the Sirens*. Cambridge
- Elster, J. 1983: *Sour Grapes*. Cambridge
- Elster, J. 1986: Introduction. In: J. Elster (ed.), *Rational Choice*. Oxford, 1-33
- Erdmann, K.O. 1982: *Die Kunst, Recht zu behalten*. Frankfurt/M.
- Fillmore, C.J. 1982: Towards a Descriptive Framework of Spatial Deixis. In: R.J. Jarvella & W. Klein (eds.), *Speech, Place, and Action*. New York, 31-60
- Follesdal et al. 1976: *Rationale Argumentation*. Berlin
- Friksen, G. 1987: Struktur und Dynamik natürlichsprachlichen Argumentierens. *Papiere zur Linguistik* 36(1), 456-111
- Gatzemeier, M. 1975: Grundsätzliche Überlegungen zur rationalen Argumentation (mit Bezug auf den schulischen Unterricht). In: R. Künzli (ed.), *Curriculumentwicklung*. München, 147-158

- Geissner, H. 1975: Klären und Streiten. In: B. Badura et al. (eds.), Reden und reden lassen. Stuttgart, 59-78
- Geissner, H. 1981: Gesprächsrhetorik. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik 43/44, 66-89
- Geissner, H. 1985: Mit Gründen streiten (Argumentationspraxis). Diskussion Deutsch 16(82), 140-151
- Goldman, A. 1970: A Theory of Human Action. Englewood Cliffs, N.J.
- Goossens, F. 1988: Konferenz Verhandlung Meeting. München
- Götttert, K.-H. 1976: Argumentation. Grundlagen ihrer Theorie im Bereich theoretischen Wissens und praktischen Handelns. Tübingen
- Götttert, K.-H. 1981: Argumentationstheorie und Argumentieren. Eine Erwiderung. In: J. Dyck et al. (eds.), Rhetorik, Bd. 2., Stuttgart, 148-152
- Grice, H.P. 1979: Logik und Konversation. In: G. Meggle (ed.), Handlung Kommunikation Bedeutung. Frankfurt/M., 243-266
- Groeben, N. 1986a: Handeln, Tun, Verhalten als Einheiten einer verstehend-erklärenden Psychologie. Tübingen
- Groeben, N. 1986b: Die Herleitung von Erziehungszielen. In: W. Twellmann (ed.), Handbuch Schule und Unterricht, Bd. 8.1. Düsseldorf, 175-198
- Groeben, N. et al. 1989: Argumentationsintegrität in Alltagskommunikation. Bericht zum DFG-Projekt Gr 633/8-1 für den Zeitraum 6.88-3.89
- Habermas, J. 1981: Theorie des Kommunikativen Handelns. 2 Bde. Frankfurt
- Habermas, J. 1984: Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des Kommunikativen Handelns. Frankfurt
- Hansson, B. 1969: Group Preferences. Econometrica 73, 50-54
- Heringer, H.J. (ed.) 1982: Holzfeuer im hölzernen Ofen. Aufsätze zur politischen Sprachkritik. Tübingen
- Hess-Lüttich, E. & Wörner, M. 1981: Konsens und Kontroverse, Plausibilität und Partei. Zum Verhältnis von Argumentationstheorie und Argumentationspraxis in der Rhetorik. In: J. Dyck et al. (eds.), Rhetorik, Bd. 2. Stuttgart, 135-147
- Höffe, O. 1973: Rationalität, Dezsion oder praktische Vernunft. In: Philosophisches Jahrbuch, 80(1), 340-368
- Hörmann, H. 1978: Meinen und Verstehen. Frankfurt/M.
- Holz, F. 1982: Methoden fairer und unfairer Verhandlungsführung. Kissing
- Huth, L. 1975: Argumentationstheorie und Textanalyse. Der Deutschunterricht 27(6), 80-111
- Kahneman, D. & Tversky, A. 1973: On the Psychology of Prediction. Psychological Review 80, 237-251
- Kant, I. 1983: Gesammelte Werke in zwölf Bänden, Bd. 5. Frankfurt/M.

- Keller, R. 1977: Kollokutionäre Akte. zeitschrift für germanistische linguistik 8, 4-49
- Klein, J. 1989: Gesprächsregeln in fernsehtypischen Formen politischer Selbstdarstellung. In: W. Holly, P. Kühn & U. Püschel (eds.), Redeshows. Fernsehdiskussionen in der Diskussion. Tübingen, 64-90
- Klein, W. 1980: Argumentation und Argument. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik 38/39, 9-57
- Klein, W. 1981: Logik der Argumentation. In: P. Schröder & H. Steger (eds.), Dialogforschung. Düsseldorf, 226-264
- Kopperschmidt, J. 1973: Rhetorik. Stuttgart
- Kopperschmidt, J. 1976: Methode statt Appell. Versuch einer Argumentationsanalyse. Der Deutschunterricht 28(4), 37-58
- Kopperschmidt, J. 1983: Argumentation. Ein Vorschlag zu ihrer Analyse. Wirkendes Wort 33, 384-398
- Kopperschmidt, J. 1989: Methodik der Argumentationsanalyse. Stuttgart
- Lehmann, H. 1988: Lehrbuch der Rhetorik. 5. Aufl., München
- Maas, U. & Wunderlich, D. 1972: Pragmatik und sprachliches Handeln. Frankfurt/M.
- Metzing, D. 1976: Argumentationsanalyse. Studium Linguistik 2, 1-23
- Miller, M. 1980: Zur Ontogenese moralischer Argumentationen. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik 38/39, 58-108
- Naess, A. 1975: Kommunikation und Argumentation. Kronberg/Ts.
- Nüse, R., Groeben, N. & Gauler, E. 1991: Argumentationsintegrität (V): Diagnose argumentativer Unintegrität - (Wechsel-)wirkungen von Komponenten subjektiver Werturteile über argumentative Sprechhandlungen. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245. Mannheim/Heidelberg, in Vorb.
- Pander Maat, H. 1985: Argumentation: Zur Charakterisierung und Abgrenzung eines Forschungsgegenstandes. Studium Linguistik 16, 1-20
- Pavlidou, T. 1978: Wahrheit - Handlung - Argumentation. Hamburg
- Pelster, T. 1975: Argumentation - Rückführung auf die Bedingtheiten als Einführung in den Problembereich. Der Deutschunterricht 27(2), 5-25
- Perelman, C. 1979: Logik und Argumentation. Kronberg/Ts.
- Rosch, E. 1975: Cognitive Representation of Semantic Categories. Journal of Experimental Psychology: General 104, 192-233
- Schank, G. & Schoenthal, G. 1976: Zur Analyse von Prämissen in der Alltagsargumentation. Der Deutschunterricht, 28(4), 12-21
- Schopenhauer, A. 1984/1970: Eristische Dialektik, 1. Edition: J.Frauenstädt 1864; (hier zitiert nach:) A.Hübscher (ed.), Arthur Schopenhauer. Der handschriftliche Nachlaß, Bd. 3; Berliner Manuskripte (1818-1830). Frankfurt/M., 1970, 666-695
- Schönke, A. & Schröder, A. et al. 1985: StGB. Kommentar. 22. Aufl., München (Zitierkonventionen: Sch/Sch-Bearbeiter, Paragraph, Randnote)

- Schreier, M. & Groeben, N. 1990: Argumentationsintegrität (III): Rhetorische Strategien und Integritätsstandards. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245, Bericht Nr. 30. Mannheim/Heidelberg
- Schwitalla, J. 1981: Argumentieren und Streiten. Eine Erwiderung auf Joachim Dyck. In: J. Dyck et al. (eds.), Rhetorik, Bd. 2. Stuttgart, 165-170
- Simon, A. 1957: Models of Man. New York
- Singer, M.G. 1975: Verallgemeinerung in der Ethik. Frankfurt
- Stegmüller, W. 1969: Probleme und Resultate der Wissenschaftstheorie und Analytischen Philosophie, Bd. 1: Erklärung und Begründung. Berlin/Heidelberg/New York
- Strawson, P.F. 1952: Introduction to Logical Theory. London
- Toulmin, S. 1975: Der Gebrauch von Argumenten. Kronberg/Ts.
- Tranoy, K.E. 1972: 'Sollen' impliziert 'Können'. Eine Brücke von der Tatsache zu der Norm?. Ratio 14, 111-125
- Tversky, A. & Kahneman, D. 1973: Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. Cognitive Psychology 5, 207-232
- Tversky, A. & Kahneman, D. 1974: Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science 185, 1124-1131
- Tversky, A. & Kahneman, D. 1983: Extensional versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgement. Psychological Review 90, 293-315
- Ueding, G. 1976: Einführung in die Rhetorik. Stuttgart
- Völzing, P.-L. 1979: Begründen - Erklären - Argumentieren. Heidelberg
- Völzing, P.-L. 1980: Argumentation. Ein Forschungsbericht. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik 38/39, 204-235
- Weber, M. 1968: Soziologische Grundbegriffe. In: M. Weber, Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre (Hrsg. J. Winckelmann). 3. Aufl., Tübingen, 541-581
- Weidenmann, B. 1973: Diskussionstraining. Stuttgart
- Wessels, J. 1985: Strafrecht, allgemeiner Teil. 15. Aufl., Heidelberg.
- Wimmer, R. 1983: Sprachkritik und reflektierter Sprachgebrauch. Sprache und Literatur in Wissenschaft und Unterricht 14(51), 3-14
- Wimmer, R. 1984: Sprachkultivierung durch Sprachkritik: Ein Plädoyer für reflektierten Sprachgebrauch. Mitteilungen des Instituts für Deutsche Sprache, 10, 7-28
- Wimmer, R. 1985: Chancen der Sprachkritik. In: G. Stötzel (ed.), Germanistik - Forschungsstand und Perspektiven. Vorträge des Deutschen Germanistentages 1984, 1. Teil. Berlin, 253-263
- Wimmer, R. 1986: Neue Aufgaben und Ziele der Sprachkritik. In: P.v. Polenz, J. Erben & G. Goossens (eds.), Kontroversen, alte und neue. Akten des VII. Internationalen Germanisten-Kongresses Göttingen 1985. Tübingen, 146-158

V E R Z E I C H N I S

der Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245

"Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext"

Heidelberg/Mannheim

- Nr. 1 Schwarz, S., Wagner, F. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Gruppenspezifische Wissensbestände und ihre Wirkung bei der sprachlichen Konstruktion und Rekonstruktion geschlechtstypischer Episoden. Februar 1989.
- Nr. 2 Wintermantel, M., Laux, H. & Fehr, U.: Anweisung zum Handeln: Bilder oder Wörter. März 1989.
- Nr. 3 Herrmann, Th., Dittrich, S., Hornung-Linkenheil, A., Graf, R. & Egel, H.: Sprecherziele und Lokalisationssequenzen: Über die antizipatorische Aktivierung von Wieschemata. April 1989.
- Nr. 4 Schwarz, S., Weniger, G. & Kruse, L. (unter Mitarbeit von R. Kohl): Soziale Repräsentation und Sprache: Männertypen: Überindividuelle Wissensbestände und individuelle Kognitionen. Juni 1989.
- Nr. 5 Wagner, F., Theobald, H., Heß, K., Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation zum Mann: Gruppenspezifische Salienz und Strukturierung von Männertypen. Juni 1989.
- Nr. 6 Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Gruppenspezifische Unterschiede bei der sprachlichen Realisierung geschlechtstypischer Episoden. Juni 1989.
- Nr. 7 Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: Intonation bei Aufforderungen. Teil 1: Theoretische Grundlagen. Juni 1989.
- Nr. 8 Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: Intonation bei Aufforderungen. Teil II: Eine experimentelle Untersuchung. Dezember 1989.
- Nr. 9 Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und Sprache: Zur Rolle von habituellen Perspektiven. August 1989.
- Nr. 10 Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.: Schreiben ist Silber, Reden ist Gold. August 1989.
- Nr. 11 Graf, R. & Herrmann, Th.: Zur sekundären Raumreferenz: Gegenüberobjekte bei nicht-kanonischer Betrachterposition. Dezember 1989.

- Nr. 12 Grosser, Ch. & Mangold-Allwinn, R.: Objektbenennung in Serie: Zur partnerorientierten Ausführlichkeit von Erst- und Folgebennungen. Dezember 1989.
- Nr. 13 Grosser, Ch. & Mangold-Allwinn, R.: Zur Variabilität von Objektbenennungen in Abhängigkeit von Sprecherzielen und kognitiver Kompetenz des Partners. Dezember 1989.
- Nr. 14 Gutfleisch-Rieck, I., Klein, W., Speck, A. & Spranz-Fogasy, Th.: Transkriptionsvereinbarungen für den Sonderforschungsbereich 245 "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext". Dezember 1989.
- Nr. 15 Herrmann, Th.: Vor, hinter, rechts und links: das 6H-Modell. Psychologische Studien zum sprachlichen Lokalisieren. Dezember 1989.
- Nr. 16 Dittrich, S. & Herrmann, Th.: "Der Dom steht hinter dem Fahrrad." - Intendiertes Objekt oder Relatum? März 1990.
- Nr. 17 Kilian, E., Herrmann, Th., Dittrich, S. & Dreyer, P.: Was- und Wie-Schemata beim Erzählen. Mai 1990.
- Nr. 18 Herrmann, Th. & Graf, R.: Ein dualer Rechts-links-Effekt. Kognitiver Aufwand und Rotationswinkel bei intrinsischer Rechts-links-Lokalisation. August 1990.
- Nr. 19 Wintermantel, M.: Dialogue between expert and novice: On differences in knowledge and means to reduce them. August 1990.
- Nr. 20 Graumann, C.F.: Perspectivity in Language and Language Use. September 1990.
- Nr. 21 Graumann, C.F.: Perspectival Structure and Dynamics in Dialogues. September 1990.
- Nr. 22 Hofer, M., Pikowsky, B., Spranz-Fogasy, Th. & Fleischmann, Th.: Mannheimer Argumentations-KategorienSystem (MAKS). Mannheimer Kategoriensystem für die Auswertung von Argumentationen in Gesprächen zwischen Müttern und jugendlichen Töchtern. Oktober 1990.
- Nr. 23 Wagner, F., Huerkamp, M., Jockisch, H. & Graumann, C.F.: Sprachlich realisierte soziale Diskriminierungen: empirische Überprüfung eines Modells expliziter Diskriminierung. Oktober 1990.
- Nr. 24 Rettig, H., Kiefer, L., Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und soziales Urteil: Wenn Versuchspersonen ihre Bezugsskalen selbst konstruieren. November 1990.
- Nr. 25 Kiefer, L., Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und soziales Urteil: Klassische Urteils-effekte bei individueller Skalenkonstruktion. November 1990.
- Nr. 26 Hofer, M., Pikowsky, B., Fleischmann, Th. & Spranz-Fogasy, Th.: Argumentationssequenzen in Konfliktgesprächen zwischen Müttern und Töchtern. November 1990.

- Nr. 27 Funk-Müldner, K., Dorn-Mahler, H. & Winterhoff-Spurk, P.: Kategoriensystem zur Situationsabhängigkeit von Aufforderungen im betrieblichen Kontext. Dezember 1990.
- Nr. 28 Groeben, N., Schreier, M. & Christmann, U.: Argumentationsintegrität (I): Herleitung, Explikation und Binnenstrukturierung des Konstrukts. Dezember 1990.
- Nr. 29 Blickle, G. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (II): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts - ein experimenteller Überprüfungsansatz am Beispiel ausgewählter Standards. Dezember 1990.
- Nr. 30 Schreier, M. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (III): Rhetorische Strategien und Integritätsstandards. Dezember 1990.
- Nr. 31 Sachtleber, S. & Schreier, M.: Argumentationsintegrität (IV): Sprachliche Manifestationen argumentativer Unintegrität - ein pragmalinguistisches Beschreibungsmodell und seine Anwendung. Dezember 1990.