

kommunikatives Handeln und Rationalität

Handlungstheorie und Rationalitätsverständnis in Jürgen Habermas „Theorie des kommunikativen Handelns“

Seminararbeit
Soziologische Theorie II

Bei
Prof. Dr. Ruth Meyer Schweizer

Universität Bern
Sommersemester 1998

eingereicht von
Gaudenz Steinlin
Lorrainestrasse 67
3014 Bern
96-112-081

Inhalt

1. Einleitung.....	3
2. Motivation für eine Theorie der kommunikativen Rationalität	4
3. Handlungstheorie.....	6
3.1. Exkurs: die Handlungstheorie bei Max Weber	6
3.2. Paradigmenwechsel zur Intersubjektivität	7
3.3. Handlungsorientierung.....	7
4. Kommunikatives Handeln	10
4.1. Die Theorie der Sprechakte (Illokutionen und Perlokutionen)	10
4.2. Handlungskoordination und Geltungsansprüche.....	12
4.3. Die drei Sphären der Geltung.....	15
5. Überblick über die Handlungstheorie.....	18
6. Die Lebenswelt.....	19
7. Vom kommunikativen Handeln zur kommunikativen Rationalität	23
8. Zusammenfassung und Ausblick.....	25
9. Literaturverzeichnis	27

1. Einleitung

Ich möchte mit meiner Arbeit die „Theorie des kommunikativen Handelns“ von Jürgen Habermas (1997) vorstellen. Habermas hat dieses Werk auch schon selbst liebevoll als „Monster“ bezeichnet. Es scheint mir deshalb selbstverständlich, dass eine Darstellung dieser Theorie immer nur abkürzend und unvollständig sein. Ich möchte jedoch versuchen, diejenigen Punkte verständlich darzustellen, die mir am wichtigsten erscheinen. Ich werde mich dabei auf den ersten Band konzentrieren. In diesem entwickelt Habermas den Begriff des kommunikativen Handelns. Es handelt sich dabei um die Theorie des kommunikativen Handelns im engeren Sinn. Der Begriff des kommunikativen Handelns wird auch im Zentrum meiner Arbeit stehen. Zuerst werde ich aber zu erläutern versuchen, warum Habermas überhaupt das Konzept des kommunikativen Handelns und die darauf aufbauende kommunikative Rationalität entwerfen will (Kapitel 2). Im 3. Kapitel werde ich danach einige Erläuterungen zur Handlungstheorie anbringen, die für das Verständnis des kommunikativen Handelns notwendig sind. Ausgehend von der Auseinandersetzung mit Max Webers Handlungstheorie und der Sprechakttheorie von John Austin führe ich danach den Begriff des kommunikativen Handelns ein. Erst danach kommt der genuin soziologische Teil von Habermas Theorie zum Zug. Mit dem Konzept der Lebenswelt verknüpft er das kommunikative Handeln mit der Gesellschaftstheorie (Kapitel 6). Zum Schluss werde ich auf den Ausgangspunkt meiner Arbeit zurückkommen und erklären, wie Habermas vom kommunikativen Handeln zur kommunikativen Rationalität gelangt (Kapitel 7). Anschliessend werde ich noch die wichtigsten Punkte zusammenfassen und einen Ausblick auf die weitere Konzeption der „Theorie des kommunikativen Handelns“ im zweiten Band geben (Kapitel 9).

2. Motive für eine Theorie der kommunikativen Rationalität

Mit seiner „Theorie des kommunikativen Handelns“ möchte Habermas die Grundlagen der kritischen Gesellschaftstheorie klären (Habermas 1997: Buchrücken)¹. Ein Kernstück dieser Theorie des kommunikativen Handelns ist die Theorie der kommunikativen Rationalität. Mit dieser versucht Habermas, die kritische Theorie der Frankfurter Schule², wie sie insbesondere von Max Horkheimer und Theodor Adorno vertreten wird, auf eine solide normative Grundlage zu stellen. Mit der Dialektik der Aufklärung (Horkheimer/Adorno 1998) haben Horkheimer und Adorno laut Habermas (I: 516) ihr ursprüngliches Projekt des „interdisziplinären Materialismus“ aufgegeben. Habermas kommt zum Schluss, dass die „Dialektik der Aufklärung“ eine „ironische Angelegenheit“ sei: „sie weist der Selbstkritik der Vernunft den Weg zur Wahrheit und bestreitet zugleich die Möglichkeit, dass auf dieser Stufe vollendeter Entfremdung die Idee der Wahrheit noch zugänglich ist.“ (I: 513) Aus diesem Dilemma, dass die kritische Theorie sich selbst ihre Grundlagen entzieht, will Habermas herausführen. Weil Adorno und Horkheimer im Paradigma der Bewusstseinsphilosophie gefangen sind, bleibt ihnen der Blick auf andere Rationalitätsformen versperrt. Sie können nur die Zweck-Mittel-Rationalität erfassen. Habermas umschreibt sein Projekt deshalb folgendermassen: „Ich werde zeigen, dass ein Paradigmenwechsel zur Kommunikationstheorie die Rückkehr zu einem Unternehmen gestattet, das seinerzeit mit der Kritik der instrumentellen Vernunft *abgebrochen* worden ist; dieser erlaubt ein Wiederaufnehmen der *liegendebliebenen* Aufgaben einer kritischen Gesellschaftstheorie.“ (I: 518)

In der Dialektik der Aufklärung wird Rationalität nur als instrumentelle Rationalität, die von einem Subjekt aus auf Objekte in seiner Umwelt gerichtet ist beschrieben. Die Autoren verlegen den Beginn der Aufklärung zurück an die Anfänge der Menschheit überhaupt. Sie zeichnen von dort aus ein Bild der Vernunft, die sich einseitig nur als instrumentelle Vernunft entwickelt hat. Ursprünglich waren in der Vernunft zwar auch Elemente der „Wahrheit“ und der

¹ Ich werde zur Vereinfachung im folgenden die Theorie des kommunikativen Handelns nur mit (I: Seite) für den Band 1 und (II: Seite) für den Band 2 zitieren.

² Ich werde in meiner Arbeit immer dann von „Frankfurter Schule“ sprechen, wenn ich ausdrücklich nur die unter anderem von Max Horkheimer und Theodor W. Adorno am Frankfurter Institut für Sozialforschung begründete Schule meine. Beziehe ich mich jedoch auch auf andere Zweige der kritischen Gesellschaftstheorie, wie sie aus dem Projekt des Instituts für Sozialforschung nach dem zweiten Weltkrieg entstanden sind (also inklusive Habermas), dann spreche ich von „kritischer Theorie“.

„Versöhnung“ angelegt, diese konnten sich jedoch nicht entfalten. Am Endpunkt dieser Entwicklung ist die Übermacht der instrumentellen Vernunft so total, dass andere Rationalitätsformen gar nicht mehr expliziert werden können. Als Ausweg können die Autoren nur noch das „mimetische Vermögen“ anbieten, was Habermas folgendermassen beschreibt: „Zum Statthalter dieser ursprünglichen, von der Intention auf Wahrheit abgelenkten Vernunft erklären Horkheimer und Adorno ein Vermögen, Mimesis, über das sie aber, im Banne der instrumentellen Vernunft, nur reden können wie über ein undurchschautes Stück Natur. Sie bezeichnen das mimetische Vermögen, in dem eine instrumentalisierte Natur ihre wortlose Klage erhebt, als ‚Impuls‘.“ (I: 512) Laut Habermas hat sich die kritische Theorie in diese Situation manövriert, weil sie am Paradigma der Bewusstseinsphilosophie festgehalten hat. Weil für Horkheimer und Adorno der Umgang mit der äusseren Natur, mit der Welt der Tatsachen und Objekte, der Ausgangspunkt ihrer Überlegungen blieb, konnten sie das in der Sprache angelegte Rationalitätspotential der kommunikativen Vernunft nicht erkennen. Habermas will die kritische Theorie durch einen Wechsel zum Paradigma der Intersubjektivität aus dieser Sackgasse hinausführen.

3. Handlungstheorie

3.1. Exkurs: die Handlungstheorie bei Max Weber

Zur Erläuterung seiner Handlungstheorie setzt sich Habermas zuerst mit der Handlungstheorie von Max Weber auseinander. Ich stütze mich bei dieser Darstellung auf die Analyse der Weberschen Handlungstheorie, die Habermas zur Entwicklung seiner Theorie des kommunikativen Handelns durchführt (I: 377-385). Handeln wird von Max Weber in „Wirtschaft und Gesellschaft“ folgendermassen definiert: „Handeln soll ein menschliches Verhalten (einerlei ob äusseres oder innerliches Tun, Unterlassen oder Dulden) heissen, wenn und insofern als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven Sinn verbinden.“ (Weber 1964 : 3, zitiert nach (I: 377)) Weber versteht dabei unter Sinn nicht einen Sinn, der auf Sprache und Bedeutung verweist, sondern er meint die Absichten und Zwecke, die ein Handelnder verfolgt. Der Handelnde wird dabei als isoliertes Subjekt betrachtet. Im Anschluss daran definiert Weber soziales Handeln als ein Handeln, „welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist.“ (Weber 1964: 4, zitiert nach (I: 379)) Auch hier wird der Begriff des Sinns wiederum nicht in einer intersubjektiven Weise gebraucht. Es geht Weber nicht primär um Handlungskoordination der Handelnden, sondern um den subjektiven Sinn als Handlungsabsicht. Dadurch orientiert sich Weber bei der Klassifizierung von Handlungen an der Zweck-Mittel-Beziehung zur Erreichung eines Handlungsziels. Er unterscheidet Handlungen nach dem Grad der Rationalität dieser Zweck-Mittel-Beziehung in zweckrationales, wertrationales, affektuelles und traditionales Handeln. Habermas sieht zwar in Teilen von Webers Handlungstheorie auch noch weitergehende Ansätze. Wenn Weber versucht, eine Typologie nicht für Handeln allgemein, sondern für soziales Handeln im speziellen zu konzipieren, unterscheidet er Handlungen auch danach, wodurch sie koordiniert werden. Er unterscheidet dabei die Koordination von Handlungen verschiedener Akteure alleine über die gemeinsame Interessenlage und die Koordination über normatives Einverständnis. So unterscheidet er z. B. zwischen den bloss faktischen Bestehen der Wirtschaftsordnung (Koordination über die Interessenlage) und der sozialen Geltung der Rechtsordnung (Koordination über normatives Einverständnis). Habermas erarbeitet aus dieser Weberschen Handlungstheorie eine Klassifikation von Handlungen, die einerseits an der Handlungssituation ansetzt (sozial vs. nicht-sozial) und andererseits an der Handlungsorientierung (erfolgs- vs. verständigungsorientiert). Diese Unterscheidungen werde ich weiter unten eingehender erläutern.

3.2. Paradigmenwechsel zur Intersubjektivität

Habermas kritisiert sowohl an der alten kritischen Theorie, sowie an Weber, dass diese in der Bewusstseinsphilosophie verankert geblieben seien. Er plädiert für einen Paradigmenwechsel hin zur Kommunikationstheorie.

Die Bewusstseinsphilosophie geht auf Descartes Vorstellung des einsamen Denkers zurück. Diesem stehen gegenüber Objekten nur zwei Handlungsarten zur Verfügung, erkennen und beherrschen, die er zu seiner Selbsterhaltung einsetzt. Mit dem Wegfall des metaphysischen Rahmens, der Ordnung der Natur oder dem Willen Gottes, bleibt nur noch der subjektive Zweck des Einzelnen, des Subjekts, im Interesse der Selbsterhaltung übrig, der objektiv vernünftige Zweck verschwindet. Aus diesem Grund kann die kritische Theorie, aber auch Weber nur eine auf Zweck-Mittel-Rationalität abgestützte instrumentelle Vernunft erkennen.

In der Kommunikationstheorie wird die Subjekt-Objekt Beziehung durch die intersubjektive Beziehung ersetzt. Der Bezugspunkt ist die gemeinsame Verständigung über das Erkennen und Handeln gegenüber Objekten. Zusammenfassend drückt Habermas dies so aus: „Der Fokus der Untersuchung verschiebt sich damit von der kognitiv-instrumentellen zur kommunikativen Rationalität. Für diese ist nicht die Beziehung des einsamen Subjekts zu etwas in der objektiven Welt, das vorgestellt und manipuliert werden kann, paradigmatisch, sondern die intersubjektive Beziehung, die sprach- und handlungsfähige Subjekte aufnehmen, wenn sie sich miteinander über etwas verständigen.“ (I: 390)

3.3. Handlungsorientierung

Im Anschluss an die Auseinandersetzung mit der Handlungstheorie Webers erstellt Habermas eine erste grobe Klassifikation von Handlungen. Wie schon angedeutet verwendet er dabei die zwei Dimensionen Handlungsorientierung (Woran orientieren sich die Handelnden, wenn sie ihre Handlungen koordinieren?) und Handlungssituation (Findet die Handlung in einem sozialen Kontext statt?). In dem er die Dimension der Handlungsorientierung einführt vollzieht er den Wechsel von der Bewusstseinsphilosophie hin zur Kommunikationstheorie. Es geht nicht mehr um die Perspektive des einzelnen, sondern darum, wie die Handelnden ihre Handlungen gegenseitig koordinieren.

		Handlungsorientierung	
		erfolgsorientiert	verständigungsorientiert
Handlungssituation	nicht-sozial	instrumentelles Handeln	-
	sozial	strategisches Handeln	kommunikatives Handeln

Im Bereich des erfolgsorientierten Handelns unterscheidet Habermas instrumentelles Handeln, das auf Dinge gerichtet ist, von strategischem Handeln, das in einer sozialen Handlungssituation entsteht. Eine Handlung ist dann strategisch, wenn sie zwar auf andere Menschen gerichtet ist, aber nicht an Verständigung, sondern am Handlungserfolg orientiert wird. Im Bereich des sozialen Handelns unterscheidet Habermas strategisches von kommunikativem Handeln, das an Verständigung orientiert ist. Ein verständigungsorientiertes nicht-soziales Handeln ist nicht möglich, da mit Dingen keine auf Gründen basierendes Einverständnis erzielt werden kann.

Habermas geht davon aus, dass sich konkrete soziale Handlungen einem dieser Typen zuordnen lassen: „Indem ich strategische und kommunikative Handlungen als Typen bestimmte, gehe ich davon aus, dass sich konkrete Handlungen unter diesen Gesichtspunkten klassifizieren lassen. Ich möchte mit ‚strategisch‘ und ‚kommunikativ‘ nicht nur zwei analytische Aspekte bezeichnen, unter denen sich *dieselbe* Handlung einmal als die wechselseitige Beeinflussung von zweckrational handelnden Gegenspielern, und zum anderen als Prozess der Verständigung zwischen Angehörigen einer Lebenswelt beschreiben lassen. Vielmehr lassen sich soziale Handlungen danach unterscheiden, ob die Beteiligten entweder eine erfolgs- oder eine verständigungsorientierte Einstellung einnehmen; und zwar sollen sich diese Einstellungen unter geeigneten Umständen anhand des intuitiven Wissens der Beteiligten selbst identifizieren lassen.“ (I: 385f.)

Im folgenden wird es darum gehen, die von Habermas vorgelegte „Theorie des kommunikativen Handelns“ im engeren Sinne näher zu erläutern. Ich werde dazu zuerst einige Ausführungen zur Sprechakttheorie machen, wie sie von Austin entworfen und von Searle weiterentwickelt wurde (4.1). Diese bildet die Grundlage, auf der Habermas den Begriff des „kommunikativen Handelns“ aufbaut. Danach werde ich auf den Aspekt der Handlungskoordination eingehen, also darauf, wie Handelnde ihre Handlungen kommunikativ aufeinander abstim-

men (4.2.) Im weiteren werde ich erläutern, wie und in welchen Bereichen die Handelnden für ihre Aussagen Gültigkeit beanspruchen können (4.3). Daraus ergibt sich dann auch die Verbindung von Habermas Handlungstheorie zur Soziologie, da sich nämlich das Problem stellt, auf welcher Basis, diese Geltungsansprüche erhoben werden. Dazu verwendet er das Konzept der Lebenswelt (5).

4. Kommunikatives Handeln

4.1. Die Theorie der Sprechakte (Illokutionen und Perlokutionen)

John Austin hat eine Theorie entwickelt mit der sich Sprechakte analysieren lassen. Grundlegend für diese Analyse ist die Unterscheidung zwischen lokutionären, illokutionären und perlokutionären Sprechakten. Habermas beschreibt diesen Unterschied folgendermassen:

„Lokutionär nennt Austin den Gehalt von Aussagesätzen (,p') oder nominalisierten Aussagesätzen (,- dass p'). Mit *lokutionären Akten* drückt der Sprecher Sachverhalte aus; er sagt etwas. Mit *illokutionären Akten* vollzieht der Sprecher eine Handlung, indem er etwas sagt. Die illokutionäre Rolle legt den Modus eines als Behauptung, Versprechen, Befehl, Geständnis usw. verwendeten Satzes (,M p') fest. [...] Mit *perlokutionären Akten* erzielt der Sprecher schliesslich einen Effekt beim Hörer. Dadurch, dass er eine Sprechhandlung ausführt, bewirkt er etwas in der Welt.“ (I:389)

Dazu ein Beispiel: S: „Ich teile dir mit, dass es in Bern regnet.“ Der Teilsatz „dass es in Bern regnet“ ist ein lokutionärer Akt. Mit ihm wird nur ein Sachverhalt ausgedrückt. Er stellt aber noch keine selbständige Handlung dar. Erst durch den Zusatz „Ich teile dir mit, dass“ wird daraus eine Handlung (nämlich eine Mitteilung). Dadurch wird aus dem Sprechakt eine illokutionäre Sprechhandlung. Einen perlokutionären Akt vollzieht der Sprecher nun, wenn er mit dieser illokutionären Sprechhandlung einen Effekt beim Hörer erzielt, z.B. dass dieser nicht nach Bern reist. Der illokutionäre Akt ist als Sprechhandlung ein „selbstgenügsamer Akt“. Seine Bedeutung ergibt sich alleine aus dem Gesagten und nicht wie in teleologischen (zielgerichteten) Handlungen aus der Absicht oder dem Zweck den der Handelnde verfolgt. Ein perlokutiver Effekt ergibt sich, wenn illokutionäre Akte eine Rolle in einem teleologischen Handlungszusammenhang übernehmen. Dann wird aber ein illokutionärer Akt in der Absicht ausgeführt, eine bestimmte Reaktion beim Hörer zu erreichen. Solche Akte nennt Austin auch Perlokution.

Die Abgrenzung von Illokutionen und Perlokutionen ist aber nicht so unproblematisch, wie es in diesem kurzen Beispiel scheinen mag. Habermas (I: 390-393) erörtert dazu 4 Kriterien:

(a) Unterscheidung nach der Absicht des Sprechers:

In einem rein illokutionären Sprechakt besteht die Absicht des Sprechers nur darin, dass der Hörer den manifesten Gehalt der Sprechhandlung verstehen soll. Es wird keine weitere Absicht mit der Sprechhandlung verbunden. Bei einer Perlokution geht das Ziel des Sprechers

geht aus dem Gehalt des Gesagten jedoch nicht hervor. Es kann nur über seine Intention erschlossen werden. Perlokutionäre Effekte können höchstens noch aus dem Kontext des Gesagten hergeleitet werden. Die Absicht des Sprechers geht also über den manifesten Gehalt der Sprechakte hinaus.

(b) Unterscheidung nach der Beschreibbarkeit der Akte:

Damit perlokutionäre Effekte beschrieben werden können, muss auf einen Zusammenhang Bezug genommen werden, der über den reinen Gehalt der Sprechhandlungen hinausreicht. Es muss immer auch Information aus dem Kontext der Handlung miteinbezogen werden. Illokutionäre Akte dagegen beschreiben sich selbst.

(c) Unterscheidung nach der Möglichkeit eines Erfolgs der Handlung:

Der illokutionäre Erfolg einer Sprechhandlung ist über sprachliche Konventionen geregelt. Es besteht ein interner Zusammenhang zwischen Sprechhandlung und illokutionärem Erfolg. Ein perlokutionärer Effekt, ist dagegen vom Kontext abhängig.

(d) Unterscheidung nach der Deklaration der Handlungsziele:

Bei der Unterscheidung nach (c) ergibt sich das Problem, dass schon alleine durch den Gehalt des illokutionären Teiles der Sprechhandlung nicht mehr beliebige perlokutionäre Effekte möglich sind. Die möglichen perlokutionären Effekte werden durch den illokutionären Teil beschränkt. Habermas schlägt deshalb eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit vor: „Illokutionen werden offen geäußert; Perlokutionen dürfen nicht als solche „zugegeben“ werden.“ (I: 393) Das Handlungsziel perlokutionärer Akte wird also nicht offen deklariert oder zugegeben. Perlokutionäre Akte werden zu verdeckt strategischen Handlungen.

Die Auseinandersetzung mit diesen Unterscheidungen führen Habermas zu einer ersten Definition von kommunikativem Handeln: „Ich rechen also diejenigen sprachlich vermittelten Interaktionen, in denen alle Beteiligten mit ihren Sprechhandlungen illokutionäre Ziele *und nur solche* verfolgen, zum kommunikativen Handeln. Die Interaktionen hingegen, in denen mindestens einer der Beteiligten mit seinen Sprechhandlungen bei einem Gegenüber perlokutionäre Effekte hervorrufen will, betrachte ich als sprachlich vermitteltes strategisches Handeln.“ (I: 396f.)

4.2. Handlungskoordination und Geltungsansprüche

Habermas setzt sprachliche Interaktionen und kommunikatives Handeln jedoch nicht gleich, sondern die sprachlichen Interaktionen dienen in einem kommunikativ strukturierten Handlungszusammenhang der Koordination der Handlungen. Darauf aufbauend sieht Habermas denn auch die Bedeutung der Kommunikationstheorie für die Soziologie: „Eine auf dieser Linie formalpragmatisch ausgearbeitete Kommunikationstheorie kann für eine soziologische Handlungstheorie fruchtbar gemacht werden, wenn es gelingt zu zeigen, wie kommunikative Akte, d.h. Sprechhandlungen oder äquivalente nicht-verbale Äusserungen, die Funktion der Handlungskoordination übernehmen und ihren *Beitrag zum Aufbau von Interaktionen* leisten.“ (I: 376) Sprache dient dabei lediglich als Kommunikationsmedium für die Verständigung. Über diese Art der Verständigung koordinieren die kommunikativ handelnden Akteure ihre Handlungen. Sie können dabei durchaus eigene Ziele verfolgen, solange sie sich bei der Koordination ihrer zielgerichteten Handlungen nicht durch „egozentrische Nutzenkalküle“, sondern an sprachlicher Verständigung orientieren. (I: 150f.)

Wodurch erhält nun aber die Sprache diese handlungskoordiniierende Kraft? Mit jedem Sprechakt erhebt der Sprecher implizit auch ein Anspruch auf die Geltung dieses Sprechaktes. Er macht nicht nur eine Aussage, sondern behauptet gleichzeitig auch, dass die gemachte Aussage wahr (bzw. richtig oder wahrhaftig) ist. Zu diesem Geltungsanspruch kann der Hörer mit „ja“ oder „nein“ Stellung nehmen. Anerkennt er den Geltungsanspruch, so signalisiert er nicht nur sein Einverständnis mit dem Inhalt der Äusserung, sondern er verpflichtet sich auch, seine weiteren Handlungen nach diesem Einverständnis auszurichten. Dadurch bekommen in kommunikativer Absicht geäußerte Sprechhandlungen eine handlungskoordiniierende Kraft (I: 398f.). Habermas unterscheidet in der Reaktion des Hörers auf eine Äusserung 3 Ebenen:

1. Auf der *semantischen Ebene* muss eine Sprechhandlung zuerst verstanden werden, bevor man zu ihr Stellung nehmen kann.
2. Auf der *pragmatischen Ebene* wird zum Sprechaktangebot mit „Ja“ oder „Nein“ (Akzeptanz oder Ablehnung) Stellung genommen.
3. Und als Konsequenz daraus, müssen auf der *empirischen Ebene* die Folgehandlungen nach „konventionell festgelegten Handlungsverpflichtungen.“ ausgerichtet werden. (I: 399)

Ich werde mich nun zuerst der semantischen Ebene zuwenden. Was heisst es, eine Äusserung zu verstehen? Bei der Erörterung dieser Frage beschränkt sich Habermas zuerst auf Sprech-

handlungen, die unter idealisierten „Standardbedingungen“ geäußert werden. Es wird vorausgesetzt, dass der Sprecher nicht etwas anderes *meint* als die Bedeutung dessen was er *sagt* und dass die verwendeten Sätze sprachlich wohlgeformt sind und die erforderlichen Kontextbedingungen erfüllt sind. Unter diesen Bedingungen verstehen wir einen Sprechakt, „wenn wir wissen, was ihn akzeptabel macht.“ (I: 400) Die Frage nach dem Verstehen lässt sich also zurückführen auf die Frage, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit ein Hörer zum erhobenen Anspruch mit „Ja“ Stellung nehmen kann. Diese Akzeptabilitätsbedingungen möchte ich nun an einem Beispiel erläutern:

(1) „Ich fordere Dich (hiermit) auf, das Rauchen einzustellen.“ (I: 402)

Damit der Hörer weiss, was diese Aufforderung für ihn akzeptabel macht, und sie damit auch versteht, muss er 2 Bedingungen kennen: (I: 403f.)

- a) Der Hörer muss die *Erfüllungsbedingungen* kennen. Er muss also wissen, unter welcher Bedingung das geforderte eintreten würde. Er muss zusätzlich auch wissen, was er dazu tun könnte, damit dies eintritt. Im Beispiel bedeutet dies, dass der Hörer wissen muss, dass er die brennende Zigarette ausdrücken sollte. Damit weiss der Hörer auch, wie er seine Handlungen an die des Sprechers *anschiessen* kann.
- b) Der Hörer muss aber auch die Bedingungen für das Einverständnis kennen. Er muss wissen, warum der Sprecher erwartet, dass der den Imperativ befolgen wird. Mit dem Imperativ erhebt der Sprecher einen Machtanspruch, den er für begründet hält. Diese Gründe können aber nicht in der Aussage selbst liegen, sondern liegen in einem mit der Sprechhandlung extern verknüpften Sanktionspotential. Zu den Erfüllungsbedingungen kommen also noch *Sanktionsbedingungen* hinzu.

„Ein Hörer versteht also die Aufforderung (1), wenn er (a) die Bedingungen kennt, unter denen ein Adressat den erwünschten Zustand (Nicht-Rauchen) herbeiführen kann, und wenn er (b) die Bedingungen kennt, unter denen S gute Gründe hat zu erwarten, dass H sich (beispielsweise durch die Androhung von Strafen, die auf der Verletzung von Sicherheitsvorschriften stehen) gezwungen sieht, sich dem Willen von S zu fügen.“

Im Bezug auf die Sanktionsbedingungen eine etwas andere Situation ergibt sich, wenn der Beispielsatz leicht modifiziert wird:

(2) „Ich gebe Ihnen (hiermit) die Anweisung, das Rauchen einzustellen.“ (I: 404)

Dann wird der einfache Imperativ nämlich zu einer „normativ autorisierten Aufforderung“, die sich auf einen normativen Rahmen bezieht. Damit bezieht sich der Sprecher nicht mehr

auf mögliche Sanktionen, sondern auf die Geltung von Normen (z.B. in einem Flugzeug während der Landung nicht zu rauchen). Er erhebt somit einen *Geltungsanspruch*. Dadurch sind die Akzeptabilitätsbedingungen nicht mehr mit empirischen Sanktionen verknüpft und lassen sich somit direkt aus der Äusserung ableiten. Will sich H dem Anspruch von S nicht fügen, dann ist das nicht mehr alleine eine empirisch motivierte Entscheidung, sondern er bestreitet die Gültigkeit einer zugrundeliegenden Norm. Dafür wird er Gründe anführen müssen. Geltungsansprüche sind somit mit Gründen verknüpft und müssen nicht mehr zwingend durch Sanktionsbedingungen gestützt werden. „So versteht ein Hörer die Anweisung (2), wenn er (a) die Bedingungen kennt, unter denen ein Adressat den erwünschten Zustand (Nicht-Rauchen) herbeiführen kann, und wenn er (b) die Bedingungen kennt, unter denen S überzeugende Gründe haben kann, eine Aufforderung des Inhalts (a) für gültig, d.h. für normativ gerechtfertigt zu halten.“ (I: 406)

Diese zweite Form des Beispielsatzes führt auch direkt zur pragmatischen Ebene der Handlungskoordination. Mit seiner Reaktion auf die normative Aufforderung nimmt der Hörer auch mit „Ja“ oder „Nein“ Stellung. Solange wir es mit einem Hörer zu tun haben, der seine Handlungen konsistent hält, ergeben sich durch diese Stellungnahme auch direkte Konsequenzen für die Anschliessenden Handlungen des Hörers auf der empirischen Ebene. Akzeptiert er die normative Aufforderung, dann muss er nun seine Zigarette auslöschten. Damit lässt sich die handlungskordinierende Kraft einer Sprechhandlung alleine aus ihrem Gehalt erklären und ist nicht mehr an externe Bedingungen geknüpft.

Die Auseinandersetzung mit der Funktion von Geltungsansprüchen führt Habermas zu einer präzisierten Definition von kommunikativem Handeln: „Für kommunikatives Handeln sind nur solche Sprechhandlungen konstitutiv, mit denen der Sprecher kritisierbare Geltungsansprüche verbindet. In den anderen Fällen, wenn ein Sprecher mit perlokutionären Akten nicht-deklarierte Ziele verfolgt, zu denen der Hörer überhaupt nicht Stellung nehmen kann, oder wenn er illokutionäre Ziele verfolgt, zu denen der Hörer, wie gegenüber Imperativen, nicht *begründet* Stellung nehmen kann, bleibt das in sprachlicher Kommunikation stets enthaltene Potential für eine durch Einsicht in Gründe motivierte Bindung brachliegen.“ (I : 410)

4.3. Die drei Sphären der Geltung

Im vorhergehenden Abschnitt wurde gezeigt, dass mit kommunikativen Handlungen Geltungsansprüchen erhoben werden. Habermas unterscheidet nun drei Sphären, in denen solche Geltungsansprüche erhoben werden können: objektive Wahrheit, normative Richtigkeit, subjektive Wahrhaftigkeit. Diese drei Aspekte der Geltung ergeben sich durch die drei möglichen Funktionen sprachlicher Verständigung. Der Sprecher kann auf die Welt interpersonalen Beziehungen (soziale Welt) Bezug nehmen, auf die Welt existierender Sachverhalte (objektive Welt) oder auf die ihm privilegiert zugängliche subjektive Welt (Innenwelt). Mit einem Beispiel soll verdeutlicht werden, auf welche Art diese Geltungsansprüche erhoben werden: Folgende Aufforderung wird von einer Dozentin an einen Seminarteilnehmer gerichtet: „Bitte, bringen Sie mir ein Glas Wasser!“ (I: 411) Mit dieser Aufforderung verbindet die Dozentin den Geltungsanspruch, einen Seminarteilnehmer dazu auffordern zu dürfen, zu wollen und zu können, ihr ein Glas Wasser zu bringen. Wird diese Aufforderung vom Studenten nicht nur als nackter Befehl, sondern als eine kommunikative Handlung verstanden und ihr trotzdem Folge geleistet, so hat er diesen Geltungsanspruch akzeptiert. Will er den Geltungsanspruch jedoch nicht akzeptieren, so kann er ihn unter drei Aspekten kritisieren. Der Student kann die normative Richtigkeit der Aufforderung bestreiten, [„Nein, Sie können mich nicht wie einen Ihrer Angestellten behandeln.“ (I: 411)] Er kann aber auch die subjektive Wahrhaftigkeit der Aussage verneinen. [„Nein, eigentlich haben Sie ja nur die Absicht, mich vor anderen Seminarteilnehmern in ein schiefes Licht zu bringen.“ (I: 411)] Oder er kann die Wahrheit der Aussage anzweifeln, denn mit der Aufforderung behauptet die Dozentin implizit, dass es möglich ist, ihr ein Glas Wasser zu bringen. [„Nein, die nächste Wasserleitung ist so weit entfernt, dass ich vor Ende der Sitzung nicht zurück sein könnte.“ (I: 412)] Dieses Beispiel zeigt, dass sich jede Aussage im Prinzip unter jedem der Geltungsaspekte kritisieren lässt. Sie kann unter dem Aspekt der normativen Richtigkeit kritisiert werden, indem auf den normativen Kontext der Aussage Bezug genommen wird, sie kann unter dem Aspekt der subjektiven Wahrhaftigkeit kritisiert werden, indem die Aufrichtigkeit des Sprechers bezweifelt wird oder sie kann unter dem Aspekt der Wahrheit kritisiert werden, in dem die Wahrheit der expliziten oder impliziten Bezüge, des Sprechers auf den Bereich der Objekte und Tatsachen bestritten wird. Einzelne Aussagen legen zwar oft die Kritik unter einem Aspekt nahe, unter dem der Sprecher die Aussage vor allem verstanden wissen will. In einer idealisierten Situation nimmt der Sprecher entweder eine *objektivierende Einstellung* ein und bezieht sich auf etwas, das in der Welt der Objekte stattfindet, oder er nimmt eine *expressive Einstellung* ein und bezieht sich auf etwas in seinem Innern, zu dem nur er einen privilegierten Zugang hat, oder er nimmt

eine *normenkonforme Einstellung* ein und bezieht sich auf legitime Verhaltenserwartungen und Normen. Jede dieser Einstellungen entspricht jeweils auch einem Konzept von „Welt“. Der Sprecher kann sich auf die „Welt“ der Tatsachen und Objekte (objektive Welt), auf sich selbst (Innenwelt) und auf die mit anderen Menschen geteilte soziale „Welt“ beziehen. Die Aussage aus dem obigen Beispiel wird wohl am ehesten in einer normativen Einstellung geäußert und deshalb auch am wahrscheinlichsten unter dem Aspekt der normativen Richtigkeit kritisiert werden. Die verschiedenen Geltungssphären sind aber letztendlich nur eine analytische Trennung.

Wird ein Geltungsanspruch nicht akzeptiert, erhebt das Gegenüber damit wiederum einen kritisierbaren Geltungsanspruch, zu dem mit „Ja“ oder „Nein“ Stellung genommen werden kann. Es kommt zum Diskurs (d.h. der Kommunikation über Geltungsansprüche), bis eine kommunikative Einigung auf der Basis von beidseitig akzeptierten Geltungsansprüchen hergestellt ist. In diesem Vorgang sieht Habermas eine Rationalitätsform begründet, die sowohl Weber, wie auch die kritische Theorie nicht erkannt haben. Er nennt sie kommunikative Rationalität oder Verständigungsrationale. Mehr dazu im Kapitel 7.

Nach der Diskussion der drei Sphären der Geltung und der verschiedenen Handlungsorientierungen, lassen sich vier Arten der Handlungsrationale sozialen Handelns unterscheiden (I: 447):

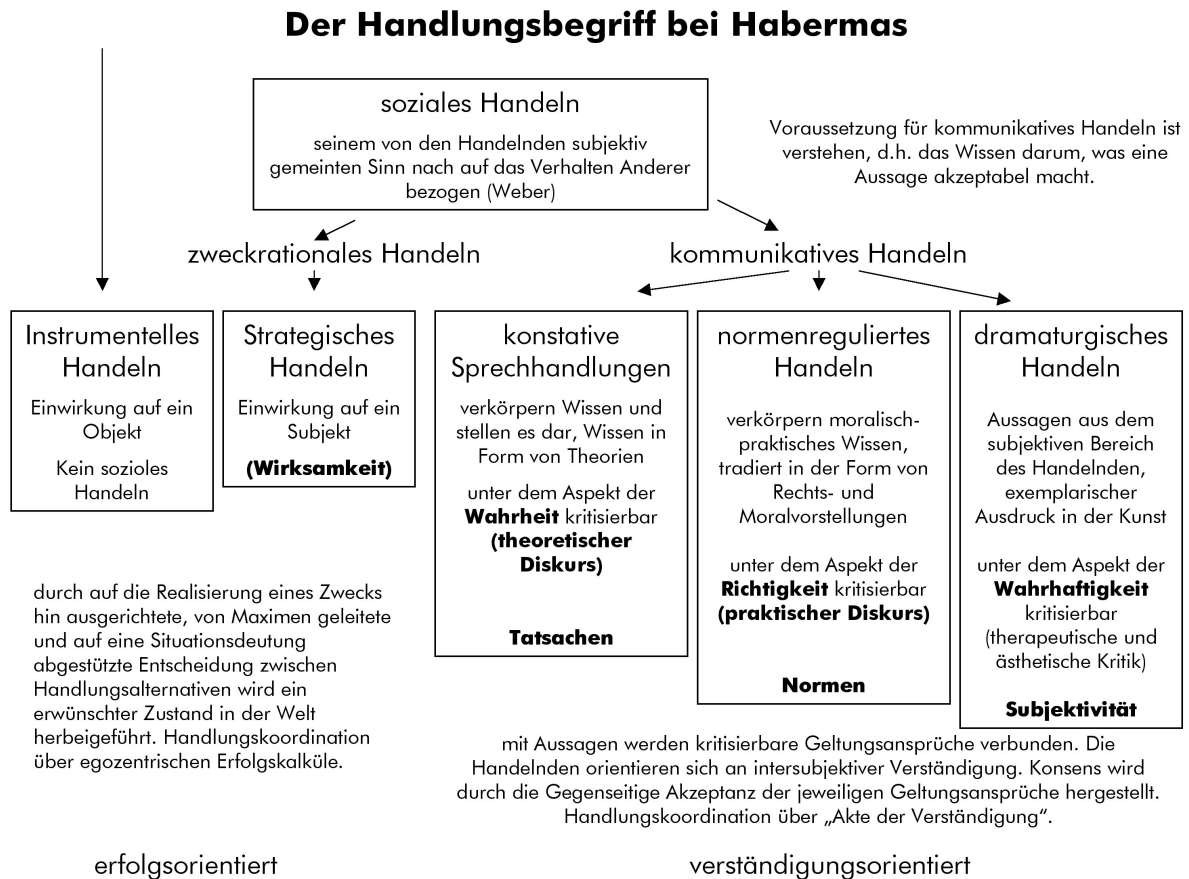
1. **strategische Handlungen:** Sie werden unter dem Aspekt der Wirksamkeit beurteilt. In ihnen ist technisch und strategisch verwertbares Wissen verkörpert, das in Form von Technologien und Strategien gespeichert wird. Strategische Handlungen können im Bezug auf ihre Wirksamkeit kritisiert werden.
2. **konstative Sprechhandlungen:** Dabei handelt es sich um die explizite Darstellung von Wissen, das unter dem Aspekt der Wahrheit kritisierbar ist. Dieses Wissen kann im theoretischen Diskurs systematisch in Frage gestellt und überprüft werden, dadurch kann dieses Wissen gleichzeitig kumuliert werden. Es ist in Form von Theorien gespeichert.
3. **normenregulierte Handlungen:** Sie verkörpern moralisch-praktisches Wissen. Dieses kann unter dem Aspekt der Richtigkeit kritisiert werden: „Ein kontroverser Richtigkeitsanspruch kann wie ein Wahrheitsanspruch zum Thema gemacht und diskursiv geprüft werden.“ (I: 447) Der Diskurs über die normative Richtigkeit, kann sowohl über die Richtigkeit einer bestimmten Handlung geführt werden, wie auch über die Richtigkeit einer konkreten Norm. Das verkörperte Wissen wird in Rechts- und Moralvorstellungen tradiert.

4. **dramaturgische Handlungen:** Sie verkörpern Wissen aus der eigenen Subjektivität des Handelnden. Sie können als unwahrhaftig, d.h. als Täuschungen oder Selbsttäuschungen, kritisiert werden. Selbsttäuschungen können im therapeutischen Gespräch aufgelöst werden.

Nach dieser Erörterung der Handlungstheorie von Habermas, die ihn zum Begriff des kommunikativen Handelns führt, stellt sich nun aber die Frage, was diese zu einer soziologischen Handlungstheorie betragen kann. Auch für Habermas ist offensichtlich, dass der Begriff des kommunikativen Handelns, wie er bis hierher entwickelt wurde, viele Idealisierungen enthält. Er will nun seine bis hierhin entwickelte hoch formalisierte Theorie der Sprechhandlungen für die Gesellschaftstheorie fruchtbar machen. Dazu müssen die Idealisierungen nun kontrolliert rückgängig gemacht werden. (I: 441) Dadurch gelangt er immer näher an reale empirische Kommunikationssituationen und kann nicht mehr davon ausgehen, dass das vom Sprecher gesagt a priori mit dem von ihm gemeinten übereinstimmt. Es muss also auch der Kontext der Sprechhandlungen miteinbezogen werden. Dies macht Habermas über das Konzept der Lebenswelt.

5. Überblick über die Handlungstheorie

Bevor ich mich aber der Lebenswelt zuwende, möchte ich zum Abschluss die bis hierher dargestellte Handlungstheorie in einem Schema zusammenfassen. Dieses soll einen Überblick über die verschiedenen Handlungsbegriffe geben, die Habermas verwendet.



Handlungen lassen sich in soziale (auf andere Menschen bezogen) und nicht-soziale (auf Objekte gerichtet) Handlungen unterteilen. Habermas geht es um soziales Handeln. Dieses unterteilt er weiter nach der Handlungsorientierung. Handlungen können sich am Erfolg orientieren (strategisches Handeln) oder sie sind auf Verständigung angelegt (kommunikatives Handeln). Diese Trennung ist jedoch etwas komplizierter, als sich dies im Schema darstellen lässt. Habermas anerkennt nämlich, dass es einen Bereich verdeckt strategischen Handelns gibt, das sich vordergründig der Methoden des kommunikativen Handelns bedient, aber nicht an Verständigung orientiert ist. Dazu zählt er die bewusste (Manipulation) und unbewusste (systematisch verzerrte Kommunikation) Täuschung. (I: 446)

6. Die Lebenswelt

Durch das Konzept der Lebenswelt erhält die Handlungstheorie von Habermas eine starke soziologische Komponente. Handlungen können nicht losgelöst betrachtet werden, sondern „kommunikatives Handeln spielt sich innerhalb einer Lebenswelt ab, die den Kommunikateursteilnehmern im Rücken bleibt. Diesen ist sie nur in der präreflexiven Form von selbstverständlichen Hintergrundannahmen und naiv beherrschten Fertigkeiten präsent.“ (I: 449) Der Begriff der Lebenswelt stammt jedoch nicht von Habermas. Er kommt ursprünglich aus der phänomenologischen Philosophie von Husserl und wurde von Alfred Schütz zum ersten Mal in einem soziologischen Zusammenhang verwendet. Habermas entfernt die Lebenswelt jedoch aus dem subjektphilosophischen Ursprung. Er sieht nicht mehr das einzelne Subjekt als Bezugspunkt der Lebenswelt an, sondern die Lebenswelt wird zu einem Verweisungszusammenhang, der über kommunikatives Handeln intersubjektiv erzeugt wird.

Die Lebenswelt umfasst das gesamte implizite Hintergrundwissen der Handelnden, dass diese in diesem Zeitpunkt nicht in Frage stellen. Habermas umschreibt das Wissen der Lebenswelt folgendermassen: „[...] es ist ein *implizites* Wissen, das nicht in endlich vielen Propositionen dargestellt werden kann; es ist ein *holistisch strukturiertes* Wissen, dessen Elemente aufeinander verweisen; und es ist ein Wissen, das uns insofern *nicht zur Disposition steht*, als wir es nicht nach Wunsch bewusst machen und in Zweifel ziehen können.“ (I: 451) Auf dem Fundament dieses lebensweltlichen Hintergrundwissens wird es für die Handelnden überhaupt erst möglich, nicht jeden Geltungsanspruch anzuzweifeln und im Normalfall zu einer Verständigung zu kommen. Die Bedeutung von Sprechakten ergibt sich damit nicht ausschliesslich aus ihrer *wörtlichen Bedeutung*. Sie ist nicht unabhängig von Kontextwissen. Die Bedingungen unter denen ein Sprechakt als gültig akzeptiert werden kann, dürfen jedoch auch nicht vollständig von diesem Kontextwissen abhängig sein. Sonst verliert Habermas Theorie jegliche Substanz. Die Bedeutung eines Sprechaktes wird also nicht auf das reduziert, was ein Sprecher in einem bestimmten Kontext mit ihm meint. Habermas rettet sich vor der Relativität, in dem er dem Hintergrundwissen eine spezifische Eigenschaften gibt. Wir haben dieses Hintergrundwissen nicht beliebig in der Hand und können deshalb auch nicht zufällig oder bewusst von einem Kontext in den anderen wechseln. So wird auch deutlich, wie es Habermas gelingt, seine Theorie des kommunikativen Handelns für die Gesellschaftstheorie fruchtbar zu machen. Lebenswelt und kommunikatives Handeln sind wechselseitig miteinander verschränkt. Einerseits bildet die Lebenswelt den Hintergrund für das kommunikative Handeln, in dem sie die Grundlage für eine gemeinsame Situationsdeutung liefert, die es erst er-

möglichst, sich in der Alltagspraxis zu verständigen. Andererseits wird die Lebenswelt über kommunikatives Handeln reproduziert. In der kommunikativen Alltagspraxis erlangen wir das Wissen der Lebenswelt und erneuern dieses ständig. Das kommunikative Handeln wird zu einem Prinzip der Vergesellschaftung. „Erst mit der Rückwendung auf den kontextbildenden Horizont der Lebenswelt, aus der heraus sich Kommunikationsteilnehmer miteinander über etwas verständigen, verändert sich das Blickfeld so, dass die Anschlussstellen der Handlungstheorie für die Gesellschaftstheorie sichtbar werden: das Gesellschaftskonzept muss an ein zum Begriff des kommunikativen Handelns komplementäres Lebensweltkonzept angeknüpft werden. Dann wird kommunikatives Handeln in erster Linie als ein Prinzip der Vergesellschaftung interessant; und zugleich gewinnen die Prozesse gesellschaftlicher Rationalisierung einen anderen Stellenwert. Diese vollziehen sich eher an den implizit gewussten Strukturen der Lebenswelt als, wie es Weber nahe legt, an den explizit gewussten Handlungsorientierungen.“ (I: 452)

Mit dieser Erklärung sozialer Ordnung aus einer handlungstheoretischen Perspektive grenzt sich Habermas von anderen Ansätzen wie der Systemtheorie ab, die soziale Ordnung ganz von der Handlungstheorie abkoppeln. Luhmann erklärt soziale Ordnung mit „grenzerhaltenden Systemen“, die sich nicht auf die Ebene der individuellen Handlungen zurückführen lassen. Einerseits gewinnt die Systemtheorie damit zwar eine Aussensicht auf die Gesellschaft, bleibt aber andererseits vom impliziten Wissen und der Alltagswelt ihrer Angehörigen abgeschnitten (Habermas 1988 83f.)

Habermas geht es in seinem Lebensweltkonzept um in einer Handlungssituation unthematisches Wissen. Es geht ihm dabei aber weniger um das implizite Wissen über den richtigen Sprachgebrauch oder den korrekten Umgang mit Geltungsansprüchen, also um unthematisches Wissen, das es uns überhaupt erst ermöglicht, Sprechhandlungen zu erzeugen. Es geht ihm vielmehr um das unthematische Wissen rund um den Gegenstand der Kommunikation, das den Boden bildet, der normalerweise nicht in Frage gestellt wird. „Wir müssen uns auf jene andere Sorte unthematischen Wissens konzentrieren, welches das kommunikative Handeln ergänzt, begleitet und einbettet. Es geht um jenes im Halbschatten des Vorprädikativen und Vorkategorialen verharrende, konkrete Sprach- und Weltwissen, das den unproblematischen Boden für alles thematische und mitthematisierte Wissen bildet.“ (Habermas 1988: 87) Habermas unterscheidet dabei drei verschiedene Formen von lebensweltlichem Wissen. Dabei sind die ersten zwei Formen (a und b) wesentlich stärker variabel und von der aktuellen Situation und dem Kontext abhängig als die dritte (c) (Habermas 1988: 89-91).

- a) *situationsbezügliches Horizontwissen*: Dieses Wissen ist im Gesagten implizit auch mit enthalten. So wird z.B. meine Aussage, dass es in Kalifornien schneit nur dann das Gegenüber nicht zum Nachfragen bewegen, wenn es weiss, dass ich soeben in Kalifornien war oder mich sonst über das kalifornische Wetter informiert habe.
- b) *themenabhängiges Kontextwissen*: Bei Personen mit der gleichen Kultur, einer gemeinsamen Sprache, einer ähnlichen Ausbildung oder aus einem gemeinsamen Milieu, kann der Sprecher ein gemeinsames Kontextwissen voraussetzen, auf das diese nach Bedarf zurückgreifen können. Dieses Wissen wirkt stabilisierend auf die Kommunikation. Doch dieses Wissen kann immer noch relativ leicht problematisiert werden, wenn es nicht mehr intersubjektiv geteilt wird. Doch auch dann bietet das Kontextwissen dem Sprecher vielfältige Möglichkeiten, Gründe für seine Aussagen anzuführen.
- c) *lebensweltliches Hintergrundwissen*: Das Hintergrundwissen ist dagegen wesentlich stabiler. Es kann nur durch eine „methodische Anstrengung“ problematisiert werden. Zum Hintergrundwissen gehört z.B. das Wissen um die Wirkung der Schwerkraft. Die Aussage, dass ein Gegenstand am Boden liegt, bekommt erst mit einer impliziten Vorstellung von der Schwerkraft seine Bedeutung. In einem Zustand der Schwerelosigkeit würde er keinen Sinn ergeben. Damit wird deutlich, dass das Hintergrundwissen nur durch eine Kontrastierung mit normalerweise unerschütterlichen Normalitätserwartungen zugänglich gemacht werden kann. Doch auch diese Methode stösst schnell an Grenzen, so dass das lebensweltliche Hintergrundwissen normalerweise nicht zur Disposition steht.

Als unthematisches Wissen ist der Hintergrund der Lebenswelt implizit und wird nicht reflektiert. Er hat deshalb drei wichtige Eigenschaften (Habermas 1988: 92f.):

- a) Er besteht aus *unvermittelten Gewissheiten*. Im strengen Sinne der Falsifizierbarkeit, stellt er eigentlich gar kein Wissen dar, solange er nicht problematisiert wird. Der unausgesprochene lebensweltliche Hintergrund kann nicht falsch sein.
- b) Das Hintergrundwissen hat eine *totalisierende Kraft*. Der Mensch befindet sich immer schon in einer intersubjektiven Lebenswelt und kann nicht aus seiner Lebenswelt aussteigen. Auch das Horizont- und Kontextwissen ist in diesem Hintergrund verankert.
- c) Das Hintergrundwissen ist *holistisch*: „die Lebenswelt als Dickicht“. Alle Komponenten und verschiedenen Wissensbereiche der Lebenswelt sind miteinander verschmolzen. Erst wenn einzelne Elemente der Lebenswelt problematisch sind, können sie differenziert und in verschiedene Wissenskategorien aufgeteilt werden.

Diese Struktur der Lebenswelt wirkt sich auch aus, wenn sie sozialwissenschaftlich untersucht werden soll. „*Als ganze* kommt die Lebenswelt erst dann in den Blick, wenn wir uns gleichsam im Rücken des Aktors aufstellen und das kommunikative Handeln als Element eines Kreisprozesses auffassen, in dem der Handelnde nicht mehr als Initiator erscheint, sondern als Produkt von Überlieferungen, in den er steht, von solidarischen Gruppen denen er angehört von Sozialisations- und Lernprozessen, denen er unterworfen ist. Nach diesem ersten objektivierenden Schritt bildet das Netzwerk kommunikativer Handlungen das Medium, durch das hindurch die Lebenswelt sich reproduziert.“ (Habermas 1988: 95) Die Lebenswelt kann also nicht von Innen, aus der Perspektive der Handelnden untersucht werden, sondern nur aus der Beobachterperspektive. Dort kann aus dem Netzwerk kommunikativer Handlungen die Lebenswelt erschlossen werden.

Die Lebenswelt dient auch dazu, das latente Risiko eines Dissenses aufzufangen. Sie sorgt für „die für die risikoabsorbierende Rückendeckung eines massiven Hintergrundkonsenses“ (Habermas 1988: 85). Dies ist insbesondere wichtig, um zu verstehen, wie Habermas im kommunikativen Handeln eine Rationalitätsform sehen kann, die durch die Rationalitätsbegriffe der Frankfurter Schule und Max Webers nicht berücksichtigt wurde. Mit dem Konzept der Lebenswelt kann Habermas erklären, warum er davon ausgeht, dass ein Konsens in jeder kommunikativen Handlungssituation grundsätzlich möglich ist. Nur so kann mit dem kommunikativen Handeln auch eine neue Rationalitätsform begründet werden. Auf diese kommunikative Rationalität möchte ich im nächsten Kapitel genauer eingehen.

7. Vom kommunikativen Handeln zur Rationalität

Ein zentrales Thema der „Theorie des kommunikativen Handelns“ ist die Rationalität. Habermas will nicht nur die Handlungstheorie neu formulieren, sondern darauf aufbauend eine umfassende Theorie der Rationalität entwerfen. Dazu setzt er sich unter anderem mit den Rationalitätskonzepten von Max Weber und der Frankfurter Schule auseinander.

Er braucht diese Theorie der Rationalität, damit er seinen Anspruch, kritische Gesellschaftsforschung zu betreiben, begründen kann. Er will die kommunikative Rationalität als kritischen Massstab und als normative Grundlage für seine Gesellschaftstheorie verwenden (Gröbl-Steinbach 1992: 372). Dadurch setzt er sich insbesondere von der Frankfurter Schule ab, der er vorwirft, keinen solchen Massstab für ihre Kritik zu haben. Habermas behauptet, dass sich Adorno mit der „Dialektik der Aufklärung“ und mit der „Negativen Dialektik“ in eine Sackgasse begeben hat, in der keine differenzierte Sichtweise mehr möglich ist. Die instrumentelle Vernunft wird nur noch als totalitär beschrieben, es gibt keinen Ausweg mehr. Dieser lässt sich höchstens noch in Metaphern umschreiben. Habermas hingegen will wieder vor die „Dialektik der Aufklärung“ zurückgehen und eine Gesellschaftskritik betreiben, die sich nicht letztendlich selbst verneint. (Habermas 1985: 172) Er fragt sich, „wie man die Kritik der Verdinglichung, die Kritik der Rationalisierung so umformulieren kann, dass man einerseits theoretische Erklärungen anbietet für das Brüchigwerden des sozialstaatlichen Kompromisses und für die wachstumskritischen Potentiale der neuen Bewegungen, ohne doch andererseits das Projekt der Moderne preiszugeben“. (Habermas 1985: 184) Er braucht also eine normative Basis für seine Theorie, damit er nicht wie Adorno und Horkheimer, das „Projekt der Moderne“ preisgeben muss.

Diese Basis findet er mit der kommunikativen Rationalität. Habermas bezeichnet Äusserungen, die sich nötigenfalls begründen lassen und die kritisierbar sind, als rational. Die Rationalität einer Äusserung bemisst sich also daran, dass sie einen kritisierbaren Geltungsanspruch erhebt. (I: 26-38) Die kommunikative Rationalität soll eine Rationalität der Praxis und nicht ein gedanklich-philosophisches Konstrukt sein (Gröbel-Steinbach 1992: 373). Sie zeigt sich in der kommunikativen Alltagspraxis „darin, dass sich ein kommunikativ erzielttes Einverständnis *letztlich* auf Gründe stützen muss.“ (I: 37) So bemisst sich auch die Rationalität der Teilnehmer dieser Praxis daran, „ob sie ihre Äusserungen *unter geeigneten Umständen* begründen könnten.“ (I: 37)

Die kommunikative Rationalität ergibt sich für Habermas aus dem kommunikativen Handeln. „Verständigung wohnt als Telos [Ziel] der menschlichen Sprache inne.“ (I: 387) In der Tatsache, dass sich kommunikatives Handeln letztlich auf Gründe stützt, ist eine Rationalitätsform verankert, die von der Frankfurter Schule, aber auch von Max Weber nicht gesehen wurde. Mit der hier vorgestellten Theorie des kommunikativen Handelns hat Habermas versucht, die Mechanismen dieser Rationalität genauer zu erläutern.

8. Zusammenfassung und Ausblick

Der grösste Unterschied der Habermasschen Handlungstheorie zur Handlungstheorie von Max Weber und der Frankfurter Schule besteht darin, dass er den Begriff des rationalen Handelns von der reinen Zweck-Mittel Rationalität weggeführt hat. Dadurch, dass er sich vom Paradigma der Bewusstseinsphilosophie löst, gelingt es ihm, weitere Rationalitätsformen zu analysieren. Mit dem kommunikativen Handeln kann er zeigen, dass in der menschlichen Sprache eine Rationalitätsform eingebaut ist, die bisher zuwenig beachtet wurde.

Im Bezug auf die analysierten Rationalitätsformen besteht nämlich eine Gemeinsamkeit zwischen der Frankfurter Schule und denjenigen soziologischen Theorien, die sich stark an die Ökonomie anlehnen, wie zum Beispiel der „Rational Choice“ Theorie. Auch wenn sie in der Bewertung dieser vorherrschenden Rationalität zu sehr unterschiedlichen Schlüssen kommen, reduzieren beide moderne Rationalität auf egozentrische Zweck-Mittel Erwägungen. Habermas kann hingegen für sich in Anspruch nehmen, dass er ein breiteres Spektrum an Rationalitätsformen betrachtet und damit soziales Handeln differenzierter analysieren kann. Es besteht jedoch die Gefahr, dass er damit das ursprüngliche Ziel der kritischen Theorie, nämlich kritische Gesellschaftsforschung zu betreiben, aus den Augen verliert. Das Konzept der Lebenswelt würde von Adorno und Horkheimer wohl als beschönigend und unkritisch denunziert. Habermas muss sich damit dem Vorwurf aussetzen, dass er die Verdinglichung, die aus der in der Praxis vorherrschenden instrumentellen Rationalität entsteht, verschleiert. Im zweiten Band der Theorie des kommunikativen Handelns entwickelt Habermas jedoch seine eigene Gesellschaftstheorie, mit der er an die Gesellschaftskritik der frühen kritischen Theorie der dreissiger Jahre anknüpfen will.

In diesem zweiten Band, der den Untertitel „Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft“ trägt, verwendet Habermas nun seinen Begriff von Rationalität, für eine Kritik der gegenwärtigen Gesellschaft. Er stellt dabei der über kommunikatives Handeln reproduzierten Lebenswelt das über den Aufbau einer Innen-Aussen Differenz stabilisierte System gegenüber. Die Ausdifferenzierung von Bereichen, die vor allem über Systemmechanismen reguliert werden (wie Wirtschaft und Politik) sieht Habermas einerseits positiv, da nur so eine komplexe und hochdifferenzierte Gesellschaft überhaupt funktionieren kann. Andererseits betont er jedoch auch, dass die funktionalistische Vernunft des Systems die Lebenswelt nicht verdrängen darf. In diesen Übergriffen der Systemimperative auf die Reproduktion der Lebenswelt, die er „Kolonialisierung der Lebenswelt“ nennt, sieht Habermas die grösste Gefahr für moderne

Gesellschaften. Er betont, dass die Lebenswelt nur über kommunikatives Handeln erfolgreich (d.h. nicht pathologisch) reproduziert werden kann. Habermas formuliert seine Gesellschaftskritik zwar im Gegensatz zu Adorno und Horkheimer in einer viel stärker an die etablierte Wissenschaft angepassten Sprache und es ist im ein grosses Anliegen, für seine Kritik eine normative Basis zu haben, doch inhaltlich ist er mit der These der „Kolonialisierung der Lebenswelt“ nicht mehr weit von der Frankfurter Schule entfernt. Ich denke, dass man Habermas damit sicherlich weiterhin der kritischen Theorie zuordnen kann.

9. Literaturverzeichnis

- Gröbel-Steinbach, Evelyn 1992, Jürgen Habermas: Theorie des kommunikativen Handelns (1981), in: Hauptwerke der Philosophie. 20. Jahrhundert, Reclam Interpretationen, Stuttgart, S. 362-392
- Habermas, Jürgen 1997, Theorie des kommunikativen Handelns, 2 Bde., Frankfurt/M.
- Habermas, Jürgen 1985, Dialektik der Rationalisierung, in: ders.: Die neue Unübersichtlichkeit. Frankfurt a. Main, S. 167-208
- Habermas, Jürgen 1988, Nachmetaphysisches Denken. Philosophische Aufsätze, Frankfurt/M., Suhrkamp
- Horkheimer, Max und Theodor W. Adorno 1998, Dialektik der Aufklärung. Philosophische Fragmente, Frankfurt/M, Fischer Taschenbuch
- Weber, Max 1994, Wirtschaft und Gesellschaft, hrsg. von J. Winckelmann, Köln