

Zweiter Teil
Bausteine zu einer kommunikativen
Entscheidungstheorie

8. Kommunikative Entscheidungsfindung

8. 1 Entscheidungsfindung als Konfliktbewältigung

Die rationalen Entscheidungstheorien und die utilitaristische Ethik haben eine sowohl historisch wie systematisch wichtige Konkurrenz. Dem Paradigma Nutzenkalkulation steht der Gedanke der Kommunikation gegenüber. Während in den wirtschaftswissenschaftlichen Disziplinen und in der englischsprachigen Moralphilosophie die kalkulatorischen Modelle vorherrschen, stehen in der deutschen Diskussion um Ethik und Sozialphilosophie mehr die kommunikativen Ansätze im Vordergrund: die durch Popper und Albert entwickelte Idee der offenen Gesellschaft¹; das von Lorenzen, Schwemmer und Kambartel ausgearbeitete Modell transsubjektiver Beratung²; Apels Transformation der Transzendentalphilosophie am Leitfaden des Begriffs der idealen Kommunikationsgemeinschaft³ und die von Habermas aus immer wieder neuen Blickrichtungen in Angriff genommene Theorie der herrschaftsfreien Kommunikation⁴.

¹ Popper (1970); Albert (1967, 1968, 1972).

² Siehe unten Kap. 9.

³ K. O. Apel, *Transformation der Philosophie*, 2 Bde., Frankfurt a. M. 1973; ders., *Sprache*, in: Krings (1973/74) III 1383–1402.

⁴ J. Habermas, *Theorie und Praxis*, Frankfurt a. M. 1971; ders. (1969); *Erkenntnis und Interesse*, Frankfurt a. M. 1968; *Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus*, Frankfurt a. M. 1973a; (1973).

Ausdrücke wie Dialog, Beratung, Diskussion und Kommunikation erleben in der zeitgenössischen Auseinandersetzung geradezu eine Hochkonjunktur. Philosophische Ansätze beim Begriff der Kommunikation sind aber keine Erfindung oder Entdeckung der Gegenwart und der nahen Vergangenheit⁵. Obwohl etwa Hegel und Marx noch keine Theorie kommunikativer Entscheidungsfindung vorgelegt haben, konnte Habermas mit Recht und Erfolg von zentralen Kategorien und Argumentationsfiguren dieser Denker ausgehen⁶. Darüber hinaus müßte eine Geschichte philosophischer Kommunikationstheorien Fichtes Interpersonalitätslehre, ferner die Vertragstheorien eines Hobbes, Locke, Rousseau und Kant⁷ sowie vor allem auch die klassische Philosophie der Antike berücksichtigen. Denn in dem, was bei Platon und Aristoteles praktische Philosophie ist, in der Ethik, der Ökonomie und der Politik, selbst der Rhetorik, steht der Begriff der Polis, der um der Eudaimonie

⁵ Vgl. B. Casper, *Das dialogische Denken. Eine Untersuchung der religionsphilosophischen Bedeutung F. Rosenzweigs, F. Ebners und M. Bubers*, Freiburg – Basel – Wien 1967; M. Theunissen, *Der Andere. Studien zur Sozialontologie der Gegenwart*, Berlin 1965; J. Schwartländer, *Kommunikative Existenz und dialogisches Personsein*, in: *Zeitschrift für philosophische Forschung* 19 (1965) 53–86; B. Waldenfels, *Das Zwischenreich des Dialogs. Sozialphilosophische Studien im Anschluß an E. Husserl*, Den Haag 1971.

⁶ Habermas (1969, 1971).

⁷ J. G. Fichte, *Grundlage des Naturrechts nach Prinzipien der Wissenschaftslehre*; Hobbes, *De cive*; Leviathan; J. J. Rousseau, *Contrat Social*; aus Hegels *Phänomenologie des Geistes* der Abschnitt über Herrschaft und Knechtschaft sowie das Kapitel „Der Geist“; I. Kant, *Metaphysik der Sitten*, Teil I. – Aus der Literatur vgl. etwa: J. Ritter, *Hegel und die französische Revolution*, Frankfurt a. M. 1965; M. Riedel, *Studien zu Hegels Rechtsphilosophie*, Frankfurt a. M. 1969; H. Duesberg, *Person und Gemeinschaft*, Bonn 1969; A. Schöpf, *Subjektivität und Sozietät. Studien zum Ansatz der Sozialphilosophie bei Fichte, Hegel und Husserl*, *Habil.-Schr.* München 1972.

willen existierenden Gemeinschaft freier Bürger im Mittelpunkt⁸.

Ohne Zweifel verdanken sich die beiden Grundansätze, der kalkulatorische und der kommunikative, Entstehungs- und Entwicklungslinien, die höchst verschieden sind. Aus der mathematischen Wahrscheinlichkeitstheorie (Bernoulli, Bayes), dem Utilitarismus (Bentham, J. St. Mill, Sidgwick) und der klassischen Nationalökonomie stammt das Paradigma Nutzenkalkulation. Kommunikation als Grundbegriff von Ethik und Sozialphilosophie kommt dagegen aus der antiken Philosophie, aus jüdisch-christlichen Personalitätsvorstellungen, dem deutschen Idealismus sowie ihren kritischen Fortführungen. Eine derartige Divergenz in der Herkunft hat so unterschiedliche Sprach- und Argumentationsmuster hervorgebracht, daß man bei einem ersten Vergleich eher die Gegensätze entdecken wird und versucht ist, beide Positionen nur auf Polemik hin zu stilisieren. Dabei haben die Theorien in bezug auf ihren geschichtlichen Anlaß und ihr politisches Interesse manches gemeinsam. Die kritischen Rationalisten verstehen sich als Einspruch gegen totalitäre Gesellschaftsverhältnisse, die Vertreter des Utilitarismus und der kritischen Theorie als Widerspruch gegen soziale Ungleichheit und die Untersuchungen der Erlanger als Versuch, ein gravierendes Defizit an methodisch angeleiteter vernünftiger Willensbildung zu beheben. Man kann die kommunikativen und die kalkulatorischen Theorien sogar als Lösungsvorschläge zu einem und demselben Problem

⁸ Zu Aristoteles: H. Kuhn, *Der Mensch in der Entscheidung: Prohairesis in der Nikomachischen Ethik*, in: *Das Sein und das Gute*, München 1962, 275–295; J. Ritter (1967); ders., *Metaphysik und Politik. Studien zu Aristoteles und Hegel*, Frankfurt a. M. 1969, 9–179; Bien (1973).

verstehen: „Wie lassen sich interpersonelle Konflikte vernünftig bewältigen?“ Die Theorien wenden sich – stillschweigend oder ausdrücklich – gegen die Vorstellung einer immer schon gegebenen oder sich je spontan einstellenden Interessen-Harmonie. Mit dem Pluralismus und Antagonismus individueller und gruppenspezifischer Handlungsinteressen machen sie ernst und verstehen öffentliche Entscheidungsfindung als das „Geschäft“, trotz rivalisierender Interessen zu einem Konsens und damit der Möglichkeit eines gemeinsamen Handelns zu kommen⁹.

Man könnte den Ausgang bei der Konfliktsituation durch eine Art von Geschichts- und Sozial-Metaphysik zu begründen suchen, nach der die Konflikte den schöpferischen Kern jeder gesellschaftlichen Entwicklung darstellen. Konflikte, so könnte man im Anschluß an Dahrendorf¹⁰ argumentieren, artikulieren vorhandene Unzufriedenheiten; sie manifestieren Reibungen, Frustrationen oder Unterdrückungen und setzen schöpferische Energien zu ihrer Überwindung frei. Konflikte bilden den Nährboden für ökonomische, kulturelle und politische Innovationen und können deshalb mit der Chance für Fortschritt und Freiheit gleichgesetzt werden. In einem solchen Begründungsversuch erhält der Konflikt eine (hypothetisch-)normative Qualität. Unter der als

⁹ Zum Verhältnis von Konflikt und Konsens: J. Barnard u. a. (Hg.), *The Nature of Conflict*, Paris 1957; R. Dahrendorf, *Gesellschaft und Freiheit*, München 1965; I. Horowitz, *Conflict, Consensus and Cooperation*, in: ders., *The War Game*, New York 1962, 147–169; L. Coser, *Theorie sozialer Konflikte*, Neuwied a. Rh. 1965; A. Etzioni, *Elemente einer Makrosoziologie*, in: W. Zapf (Hg.), *Theorien des sozialen Wandels*, Köln – Berlin 1969, 147–176, Abschn. III: Konsensbildung.

¹⁰ Dahrendorf (1965) 85–111; 112–131; 197–235; ders., *Pfade aus Utopia*, München 1967.

selbstverständlich akzeptierten Prämisse, daß Fortschritt und Freiheit realisiert werden sollen, soll es auch das dazu notwendige „Mittel“, den Konflikt geben. Ohne die Prämisse, die Wünschbarkeit von Fortschritt und Freiheit, zu bestreiten, kann man jedoch die Notwendigkeit einer Bindung an Konfliktsituationen und vor allem die Umkehrung bezweifeln, daß Konflikte eo ipso eine Freiheitschance darstellen. Konflikte sind oft genug lähmend oder zerstörerisch. Ihre Funktion ist ambivalent: für Freiheit und Fortschritt stellen sie eine Chance und zugleich ihre Bedrohung dar.

Es ist deshalb sinnvoller, die Argumentation von Elementen einer Geschichts- und Sozial-Metaphysik freizuhalten und den Ausgang bei der Konfliktsituation anthropologisch und sozialgeschichtlich zu begründen. Die anthropologische Forschung hat gezeigt, daß sich der Mensch in einer biologisch einzigartigen Lage befindet. Er verfügt über keine der Spezies angeborene typische Handlungsweisen, die das Zusammenleben mit den Artgenossen quasi-automatisch leiten¹¹. Während bei subhumanem Leben die Bewältigung von Konflikten im wesentlichen durch artspezifische Instinkte fixiert und gesichert ist, müssen beim Menschen an die Stelle natürlicher Handlungsregeln kulturell vermittelte Verhaltensmuster treten, die in einem Prozeß der Sozialisation

¹¹ Über den Menschen als Mängelwesen schon J. G. v. Herder, Abhandlung über den Ursprung der Sprache, 1772; F. Nietzsche spricht vom „nicht festgestellten Tier“: Zur Genealogie der Moral, 1887, Werke ed. K. Schlechta II 862 u. a.; aus der neueren anthropologischen Forschung: H. Plessner, Die Stufen des Organischen und der Mensch, Berlin ²1965; M. Scheler, Die Stellung des Menschen im Kosmos, Bern – München ⁷1966 a; A. Gehlen, Anthropologische Forschung, Hamburg 1961; A. Portmann, Biologie und Geist, Freiburg i. Br. ³1963; H. Fahrenbach, Mensch, in: Krings (1973/74) II 888–913.

erlernt werden und nicht nur äußere Reaktionen, sondern auch Einstellungen, Werte und Normen, Gefühle sowie Typisierungsmuster zur Definition handlungsrelevanter Situationen umfassen. Die kulturell vermittelten Verhaltensmuster führen aber nicht notwendig zu einer konfliktenthobenen Homogenität der individuellen Bedürfnisse und Interessen.

Zu dieser *conditio humana* treten besondere sozialgeschichtliche Verhältnisse. Die fortgeschrittenen Industriegesellschaften sind komplexe Systeme, in denen sich allerorten Disharmonien und Antagonismen finden, die auf eine öffentliche Lösung drängen. Solche Konflikte haben die unterschiedlichsten Anlässe, Entwicklungs- und Artikulationsformen. Ob sie spontan oder organisiert entstehen, ob sie sich gewalttätig, terroristisch oder verständigungsbereit artikulieren, ob sie mehr sozialpsychologische oder mehr ökonomische Ursachen haben – die Vielfalt und den ganzen Reichtum an Differenzierungen kann nur eine Phänomenologie des Konfliktes aufzeigen¹². Hier genügt der Hinweis, daß die Gesellschaften aufgrund einer bestimmten Entwicklung der menschlichen Kulturgeschichte in wesentlichen Teilen aus einem hochkomplexen System des Mit-, Neben- und Gegeneinanderwirkens von Individuen, von ökonomischen, politischen und kulturellen Kräften und einem entsprechend komplexen und vor allem unterschiedlich verlaufenden Sozialisationsprozeß bestehen. Eine immer schon gegebene oder sich je spontan einstellende Interessen-Harmonie bildet nicht (mehr) den Regelfall. Die konfliktlose oder konfliktarme Konsensbildung, die durch ein informelles Miteinandersprechen und Miteinanderhandeln wie selbstverständlich zustande kommt,

¹² Ansätze dazu bei der in Anm. 9 genannten Literatur.

bleibt möglich. In öffentlichen Entscheidungssituationen kommt sie aber eher im Sinn eines Grenz- und Sonderfalles vor, der an Randbedingungen geknüpft ist, die relativ unwahrscheinlich sind. Während hier eine methodisch organisierte Konsensbildung nicht erforderlich ist, gehen die kalkulatorischen und kommunikativen Theorien von einem Konsens aus, der allererst zu erarbeiten ist und in seinem Erfolg und Bestand durch neue Konflikte je gefährdet bleibt.

Noch ein Hinweis: In einer Ethik öffentlicher Entscheidungsprozesse wird nicht jede Art von Konfliktgegenständen berücksichtigt. Streitigkeiten im Feld der Mode, der Etiketten und der Konventionen brauchen im allgemeinen weder politisch noch nach sittlich vertretbaren Kriterien entschieden zu werden. Sie können in der Regel gruppen- und gesellschaftsspezifischen Freiräumen und dem spontan-naturwüchsigen oder auch dem quasi-ritualisierten Agon der Beteiligten und Betroffenen überlassen bleiben. Unter dem Titel „Strategien der Humanität“ ist daher kein universelles Konfliktlösungsmodell anvisiert.

Den kalkulatorischen und den kommunikativen Ansätzen ist nicht nur das Problem, die Konfliktsituation, gemeinsam. Wollte man der Sozialwahltheorie und der utilitaristischen Ethik die Ausrichtung an einer Vorstellung von Humanität absprechen und diese für die kommunikativen Ansätze reservieren, so hätte das nur den Wert einer suggestiven Polemik. Vielmehr versucht man im Rahmen beider Grundsätze, sich an der Idee der Humanität zu orientieren und die Orientierung in den Griff einer methodischen Disziplinierung zu nehmen. Aber über die präzise Bestimmung dessen, was Humanität, Gerechtigkeit, Glück heißen, und vor allem über deren methodische Realisierung bestehen deutlich kontroverse

Ansichten. Allerdings liegen den Kontroversen als eine gemeinsame Intention noch zwei Minimalbedingungen für Rationalität und Humanität zugrunde: Sowohl nach der Sozialwahltheorie und der utilitaristischen Ethik als auch nach den kommunikativen Ansätzen sollen die Konflikte nicht durch Gewalt, sondern durch Formen von Argumentation gelöst werden; dabei sollen die Argumentationsformen nicht bestimmte Individuen oder Gruppen als solche vor anderen auszeichnen, weder naturwüchsig, noch traditionell oder aufgrund von Autoritäten.

8. 2 Konfliktbewältigung als Kommunikationsprozeß

Nach den rationalen Entscheidungstheorien und der utilitaristischen Ethik sind die individuellen Bedürfnisse und Interessen datenmäßig zu erheben und nach Maßgabe ihres Rationalitätskriteriums zu verrechnen. Die Entscheidungsfindung ist ein von den Intentionen und Einstellungen der Individuen abgelöstes Verfahren der Ausmittlung des Optimums. Kommunikation¹³ dagegen ist ein Miteinandersprechen und Miteinanderhandeln, ein Tätigsein, in dem man sich einander zuwendet und sich füreinander engagiert. Öffentliche Entscheidungen in einem Verfahren nach dem Muster von Kommunikation zu treffen, bedeutet, angesichts von Konflikten zusammenzukommen und zum Zweck der Beilegung der Konflikte sich auf eine Auseinandersetzung

¹³ Zum Begriff der Kommunikation: außer der schon genannten Literatur P. Watzlawick u. a., *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*, Bern – Stuttgart – Wien ³1972; auch H.-G. Gadamer *Bemerkungen zur Logik des Gesprächs und zur Logik von Frage und Antwort* in: *Wahrheit und Methode. Grundzüge einer philosophischen Hermeneutik*, Tübingen ²1965.

einzulassen, die eine Einigung intendiert. Kommunikative Entscheidungsfindung besteht aus einem Prozeß des Sich-miteinander-Beratens, der dann sein Ziel und seinen Abschluß erreicht, wenn man in einer praktischen Beratung aus den ursprünglich konfligierenden Bedürfnissen und Interessen einen *gemeinsamen Willen* und in einer theoretischen Beratung aus den ursprünglich konkurrierenden Meinungen (über die angemessenen Mittel und Wege zu den Zielen) eine *gemeinsame Überzeugung* erarbeitet hat.

Nun kann auch in kalkulatorischen Prozessen, nämlich beim Typ strategischer Spiele, eine Art von praktischer Beratung stattfinden, die auf Einigung zielt und im Fall des Gelingens in einem gemeinsamen Willen resultiert. In den strategischen Beratungen, den Verhandlungen, ist die Gemeinsamkeit des Willens aber nicht als solche beabsichtigt. Das Beraten gehört nicht zur Grundstruktur einer strategischen Interaktion. Es findet daher nicht in jedem Fall, sondern nur unter der Bedingung statt, daß sich die Partner des Spiels einen Vorteil davon versprechen: daß sie aufgrund der gegenwärtigen Machtkonstellation die friedliche Lösung für nutzvoller als die gewaltsame, die gemeinsame für gewinnbringender als einen Alleingang halten. Sobald diese Bedingung nicht mehr zutrifft, wird die Beratung aufgekündigt. Im Unterschied zur strategischen Beratung hat die kommunikative aber mehr als instrumentale und akzidentelle Bedeutung. Bloße Nutzenerwägungen und Machtgesichtspunkte werden zugunsten des Interesses an Beratung und Einigung relativiert.

Soll der praktische Konsens über die Ziele und der theoretische über die Mittel möglich werden, so darf man in die kommunikative Beratung zwar mit eigenen und miteinander kollidierenden Interessen und Meinungen ein-

treten; andernfalls läge gar kein Konflikt vor, und die Beratung wäre überflüssig. Man darf seine Meinungen und Interessen jedoch nicht als der Kritik enthoben und endgültig betrachten. Sie müssen den für das Paradigma Nutzenkalkulation spezifischen Charakter eines Datums verlieren. Das setzt bei den Beratungsteilnehmern die Fähigkeit und die Bereitschaft voraus, Interessen und Meinungen zur Disposition zu stellen und, falls es sich als begründet erweist, in bezug auf sie Lernprozesse durchzumachen. Die Beratung ist nicht bloß eine kognitive Aktivität, in der schlüssige Argumente gesucht werden. Sie ist auch ein Prozeß, in dessen Verlauf man die Argumente auf sich selbst bezieht und auf der einen Seite *theoretische* Lernprozesse durchmacht, indem man Irrtümer und Vorurteile reduziert, neue Aspekte, Kriterien und Argumentationsfiguren aufgreift, kurz, sich ein begründetes Urteil bildet; sowie auf der anderen Seite *praktische Lernprozesse* zuläßt, indem man sich bereitfindet, seine Interessen, Einstellungen und Normen zu verändern. Das kommunikative Lernen geschieht nicht nur adaptiv und reaktiv: als Antwort auf veränderte Umweltverhältnisse usw., sondern auch und primär reflexiv: als Folge von gemeinsam gewonnenen Erfahrungen und Einsichten.

Gewiß, auch in der strategischen Beratung sind Lern- und Veränderungsprozesse erforderlich. Sie erreichen aber nicht die Interessen selbst, sondern nur die Dimension ihrer Befriedigung. Zudem geschehen sie nicht aus Einsicht, sondern aufgrund von Zwang. Der jeweiligen Machtkonstellation entsprechend muß jede Partei zurückstecken und sich auf einen Kompromiß einlassen. Strategische Lernprozesse sind dem Subjekt äußerlich. Sie werden nur nach Maßgabe von Vorteil oder Ohnmacht akzeptiert. Deshalb empfindet man entweder das

Lernen als ein Stück versagter Erfüllung von Interessen, oder man macht überhaupt keine Veränderung durch, sondern stellt nur die Erfüllung der Interessen auf später zurück. Kommunikative Lernprozesse dagegen betreffen das Subjekt selbst. Die Veränderung wird aus Einsicht und Überzeugung bejaht.

Wodurch kommt ein kommunikativer Entscheidungsprozeß zustande? Die Bedingung der Möglichkeit einer kommunikativen Entscheidungsfindung wird am Prototyp von Kommunikation, dem Gespräch, am besten deutlich. Oft wird man sich einer Sache erst bewußt, wenn sie nicht mehr „leicht von der Hand geht“. Jeder kennt Situationen, in denen ein Gespräch schwierig ist, Situationen, in denen man sich nicht traut, jemanden anzusprechen, oder in denen man nicht weiß, wie man es am günstigsten anfängt. Ein Gespräch ist nicht so selbstverständlich, wie man es oft empfindet. Soll es tatsächlich stattfinden, so muß jemand die Initiative ergreifen, einen anderen ansprechen und ihn im Modus des Fragens oder Bittens, des Aufforderns, des Erklärens oder des Verkündens zum Gespräch einladen. Durch das bloße Anreden kommt aber noch kein Gespräch zustande. Das Anreden stellt erst ein Angebot dar, das der andere annehmen oder auch ausschlagen kann. Der Spontaneität und Freiheit des Angebots korrespondiert die Freiheit der Annahme oder der Verweigerung. Wenn der Angesprochene sich abwendet oder einfach „weghört“¹⁴, lehnt er das Angebot ab und läßt Kommunikation nicht etwa nur mißlingen, sondern erst gar nicht entstehen. Hört er zu, so nimmt er eo ipso das Angebot zur Kommunikation an.

¹⁴ Zum Prototyp des Hörens vgl. Deutsches Wörterbuch IV 2, Sp. 1806–1812; G. Kittel, Theologisches Wörterbuch I 216–225.

Das Annehmen manifestiert sich nicht notwendig in einer verbalen Antwort. Oft ist ein nachdenkliches oder betroffenes Schweigen eine bessere Art, das Gespräch anzunehmen, als eine wortreiche Rede. Zum Gespräch überhaupt gehört es auch nicht, daß der Angesprochene die Form oder den Inhalt des Ansprechens aufgreift. Ein gutes Gespräch zeichnet sich viel eher dadurch aus, daß man einen pathetischen oder sentimental, einen polemischen oder zynischen Ton abfiltert; und statt den Inhalt der Rede unkritisch aufzugreifen, wird man ihn je nach Temperament und Lage präzisieren oder weiterentwickeln, man wird Teilfragen auswählen, andere Prioritäten bilden oder das Problem in einen umfassenderen Kontext stellen. Eine Struktur-Skizze soll die Mannigfaltigkeit historisch-faktischer Gesprächsverläufe auch nicht verstellen, sondern offenhalten und nur auf die konstitutiven Elemente aufmerksam machen, hier: daß Kommunikation durch einen allein nicht gestiftet wird. Kommunikation entsteht jeweils dann, wenn sich mindestens zwei gegenseitig als gleichursprüngliche Partner akzeptieren. Ein Gespräch ist immer mehr als das Kundtun von Sätzen, mehr als ein Plaudern, Sich-unterhalten oder als ein Austausch von Argumenten. Vor allem in der besonderen Form des wissenschaftlich-argumentativen Redens ist man leicht geneigt, das Gespräch für einen ausschließlich kognitiven Prozeß zu halten. Tatsächlich wird ein Gespräch aber nicht nur durch ein prä-argumentatives, sondern auch durch ein prä-verbales Moment konstituiert, durch ein Moment reziproker Anerkennung. Wer sich auf Kommunikation einläßt, erkennt den anderen als Partner an.

Wenn man die kalkulatorischen Entscheidungsprozesse genau analysiert, entdeckt man auch bei ihnen, nämlich bei der Sozialwahltheorie und der utilitaristischen Ethik,

ein Moment der wechselseitigen Anerkennung. Damit im Einzelfall die Resultate der kalkulatorischen Entscheidung akzeptiert werden, muß das Verfahren und vor allem sein Kriterium, das maximale Wohlergehen aller Betroffenen, grundsätzlich anerkannt sein. Eine solche Anerkennung kann man als Interesse an einer gewaltlosen, dem allgemeinen Wohl dienenden Konfliktlösung interpretieren. Die anderen werden nicht notwendig als Objekte betrachtet, als bloße Instrumente oder als zu überwindende Hindernisse der eigenen Bedürfnisbefriedigung. Sie können auch als Subjekte gleicher Dignität, nämlich als Individuen anerkannt sein, die zu einer rationalen Bedürfnisbefriedigung ebenso legitimiert sind wie man selbst. Auch wenn es in der Wohlfahrtsökonomie und im Utilitarismus weder analysiert noch genannt wird, kann es gleichwohl zutreffen, daß die kalkulatorischen Entscheidungsprozesse ebenfalls durch einen Akt wechselseitiger Anerkennung konstituiert sind.

In der Wechselseitigkeit und der Symmetrie der Anerkennung ist das Spezifische von Kommunikation also noch nicht getroffen. Sowohl in der kalkulatorischen als auch in der kommunikativen Entscheidung können Anerkennungsprozesse vorausgesetzt sein, in beiden Fällen aber jeweils verschiedene. Im ersten Fall handelt es sich um eine Anerkennung, die, einmal für immer gefällt, wie selbstverständlich vorausgesetzt ist, aus dem Prozeß der Entscheidungsfindung deshalb herausgenommen und gewissermaßen „vor die Klammer“ gesetzt ist. Kommunikative Entscheidungsmodelle dagegen machen mit dem eigentümlichen Bestand von Anerkennung: mit ihrer Zerbrechlichkeit ernst. Um sie muß nachgesucht, sie kann gewährt und auch verweigert werden; gewährte Anerkennung verleiht trotz verschiedenartiger Stabilisie-

rungsmöglichkeiten nie die Sicherheit eines angeborenen Automatismus. Sie muß immer wieder erneuert werden und bleibt in ihrem Bestand je gefährdet.

Der Versuch, die Konturen eines gegenüber dem Paradigma Nutzenkalkulation komplexeren Grundmodells von Entscheidungsfindung sichtbar zu machen, ist in einem ersten Anlauf auf drei Strukturelemente gestoßen: Kommunikative Entscheidungsfindung ist ein ausdrücklicher Beratungsprozeß, der angesichts theoretischer und praktischer Konflikte einen Konsens sucht; als Bedingung der Möglichkeit von Konsensbildung ist bei den Beratungsteilnehmern die Fähigkeit und Bereitschaft zu einem Lernen und Sich-Verändern vorausgesetzt, das sich aus Einsicht und nicht nach Maßgabe von Vorteil und Macht oder Ohnmacht vollzieht; als Bedingung der Möglichkeit von Kommunikation und als Voraussetzung der kommunikativen Lernbereitschaft steht ein Moment freier und reziproker Anerkennung, aus dem die Entscheidungsfindung, sofern sie nur kommunikativ sein will, logisch ihren Ursprung nimmt.