Walther Dieckmann/Ingwer Paul

„Aushandeln“ als Konzept der Konversationsanalyse

Eine wort- und begriffsgeschichtliche Analyse

1. Einleitende Bemerkungen
2. Zu den Alltagssprachlichen Bedeutungen von „aushandeln“/„verhandeln“ und „to bargain“/„to negotiate“
3. Herkunft, Entwicklung und Anwendung des Aushandlungskonzepts in der Interaktionsforschung bis ca. 1970
4. Bedeutung und Anwendung des Aushandlungskonzepts in der Konversationsanalyse seit ca. 1970
5. Ist Kommunikation ein Aushandlungsprozeß?
6. Literaturnachweis

1. Einleitende Bemerkungen

In der interaktionistisch, wissenssoziologisch und/oder ethnomethodologisch orientierten Konversationsanalyse ist es eine vertraute Vorstellung, Interaktion als einen Prozeß des Aushandelns zwischen den Agierenden zu begreifen und zu analysieren. Nicht nur, daß der Begriff in den entsprechenden Veröffentlichungen häufig vorkommt; die dem Begriff zugeschriebene Wichtigkeit wird vor allem daran ablesbar, daß die Ausdrücke „aushandeln“ oder „negotiate“ bzw. Ableitungen und Zusammensetzungen dieser Ausdrücke in konversations- oder allgemeiner interaktionsanalytischen Arbeiten häufig im Titel erscheinen.¹ Seit 1970 ist das mindestens bei Young 1971, Cicourel 1973a und 1973b, Pilgram/Steinert 1974, Bilmes 1976, Jefferson/Schenkein 1977, Schumann 1977 und 1979, Schenkein 1978, Schmitz 1979, Good 1979 und Kallmeyer 1981 der Fall.

Ausgangspunkt unserer genaueren Beschäftigung mit diesem Begriff und damit auch für diesen Aufsatz waren Schwierigkeiten zu verstehen, in welchem Sinne die jeweiligen Verfasser die Ausdrücke „aushandeln“/„negotiate“ mein-

1 Sprachliche Ausdrücke und Ausdrucksfolgen setzen wir in doppelte Anführungszeichen, wenn wir über die sprachlichen Ausdrücke, speziell ihre Formseite, sprechen. Einfache Anführungszeichen verwenden wir für die Beschreibung der mentalen Konzepte („Begriffe“, „Wortbedeutungen“, „Alltagskonzepte“), die mit diesen oder jenen sprachlichen Ausdrücken verbunden sind. – Doppelte Anführungszeichen gebrauchen wir zusätzlich zitierend. Zweifel, ob doppelte Anführungszeichen in der einen oder der anderen Funktion gemeint sind, werden, so hoffen wir, durch den jeweiligen Kontext aufgelöst.

ten und verstanden haben wollten. Einerseits sperrten sich die beschriebenen kommunikativen Aktivitäten in vielen Fällen entschieden gegen unser alltagssprachliches Verständnis von „aushandeln“, andererseits vermißten wir Hilfestellungen, die es ermöglichten, den denkbaren besonderen terminologischen Wert des Ausdrucks als eines soziologisch- und linguistisch-fachsprachlichen zu erkennen. Der Ausdruck wird, bei seiner Prominenz als Titelbegriff um so überraschender, meist weder eingeführt und definiert noch sonstwie erläutert, sondern offenbar als bekannt vorausgesetzt. Was tut der Leser in einem solchen Fall?

Er nimmt den Ausdruck als alltagssprachlichen – auf der Grundlage der, wie wir meinen, normalen Erwartung, daß ein Ausdruck, wenn er in einer wissenschaftlichen Veröffentlichung nicht auf diese oder jene Weise als Terminus kenntlich gemacht wird, in seiner alltagssprachlichen Bedeutung gemeint ist. Er kann zweitens auch versuchen, die Bedeutung des Ausdrucks kontextuell aus seiner Verwendung in den Veröffentlichungen zu erschließen, indem er in diesem Fall untersucht, welche kommunikativen Aktivitäten als Aushandlungsprozeß bezeichnet werden und welche Eigenschaften diesem Prozeß mit welchen anderen sprachlichen Ausdrücken sonst zugeschrieben werden. Er kann sich schließlich denken, daß der Begriff in der entsprechenden Forschungsrichtung schon Tradition hat, zu einem früheren Zeitpunkt in seinem terminologischen Wert festgelegt worden und im weiteren Verlauf den Mitgliedern der speziellen Forschungsrichtung in der Tat bekannt ist. Dem Außenstehenden oder Hinzukommenden bleibt dann nichts anderes übrig, als den wissenschaftsgeschichtlichen Weg rückwärts zu gehen, um die Sprache dieser Forschungsrichtung zu erlernen.

Im 3. und 4. Kapitel nutzen wir – nach einer vorbereitenden Klärung der alltagssprachlichen Bedeutungen von „aushandeln“/„verhandeln“ und „bargain“/„negotiate“ in Kap. 2 – alle drei genannten Möglichkeiten, um in Erfahrung zu bringen, was die Autoren meinen, wenn sie kommunikative Aktivitäten als „Aushandeln“ oder als Momente in einem umfassenden „Aushandlungsprozeß“ bezeichnen. Die Tatsache, daß wir verschiedene Möglichkeiten nutzen, zeigt an, daß uns ein Weg allein nicht zu sicheren Ergebnissen geführt hat. Zur Organisation der Darstellung wählen wir jedoch die letzte; d. h., wir folgen der Chronologie.

Nach der Rekonstruktion der Verwendung von „aushandeln“/„negotiate“ zugrundeliegenden Bedeutung oder Bedeutungen wenden wir uns im 5. Kapitel auf der Objektebene der Frage zu, ob die Deutung der Kommunikationsprozesse als Aushandlungsprozesse das wesentliche oder ein wesentliches Merkmal von Kommunikation überhaupt erfaßt, oder welche empirische Reichweite das Konzept besitzt.

2. Zu den alltagssprachlichen Bedeutungen von „aushandeln“/„verhandeln“ bzw. „to bargain“/„to negotiate“

Mit dem Ausdruck „aushandeln“ wird alltagssprachlich im wesentlichen eine kommunikative Tätigkeit bezeichnet, mit der zwei oder mehr Personen bzw. Gruppen unter Anerkennung und in Abwägung der beiderseitigen Interessen gemeinsam eine Einigung herbeizuführen versuchen. Ausgangspunkt ist ein Problem, das von den Beteiligten als (Ver-)Teilungsproblem oder Tauschproblem eingeschätzt wird. Es besteht ein gemeinsames Interesse an einer Einigung und ein gemeinsamer Wille zur Kooperation bei grundsätzlich zugestandener Gleichberechtigung in der Verfolgung der eigenen Interessen. Interessengegensätze werden in einem Prozeß von Angeboten und Gegenangeboten, meist durch Kompromißbildung, ausgeglichen. Aus der Vereinbarung entstehen Obligationen für beide Seiten, z. B. im kommerziellen Geschäftsverkehr, der internationalen Politik etc. Bei „verhandeln“ lassen sich grob zwei unterschiedliche Bedeutungen unterscheiden: Die erste, engere Bedeutung ist in vielen Kontexten synonym oder fast synonym mit der von „aushandeln“ (z. B. „Tarifverhandlung“). Eine zweite, weitere Bedeutung läßt sich wie folgt paraphrasieren: „etw. mit jmdm. eingehend erörtern“, „mit jdm. über etw. eine Beratung führen“, „unterhandeln“. Diese zweite Bedeutung von „verhandeln“ unterscheidet sich markant von der von „aushandeln“, weil nichts über die Art des Problems, die Art und Weise seiner Lösung und den Charakter der Einigung ausgesagt wird.

„To bargain“ und „to negotiate“ stimmen in ihren dominanten Bedeutungen mit „aushandeln“ bzw. der engeren Bedeutung von „verhandeln“ überein. Dabei verweist „to bargain“ stärker auf den ökonomischen Bereich, „to negotiate“ stärker auf den Bereich der internationalen Politik. Zumindest der intransitive Gebrauch von „to negotiate“ weist analog zu „verhandeln“ zusätzlich die weitere Bedeutung auf: „etwas mit jemandem mit dem Ziel einer Einigung erörtern/beraten“.

Wir sind alltagsweltlich imstande, einen kommunikativen Interessenausgleich über Kompromißbildung, wie er in Tarifverhandlungen vorkommt, zu unterscheiden von der Art und Weise, wie sich zwei Wissenschaftler über ein wissenschaftliches Problem einigen, und beide Prozesse sind unterscheidbar von Einigungen, die auf Bitten und Bitte Gewähren, Auffordern und Aufforderung Befolgen, auf Überredung oder anderen Formen der Handlungskoordination beruhen. Die alltagssprachlichen Ausdrücke, die in den verschiedenen Sprachen solche kommunikativen Verfahren bezeichnen, stehen aber nicht in eindeutigen Beziehungen zu den Alltagskonzepten. Beschränkt auf die hier zur Debatte stehenden Ausdrücke, können die Beziehungen, Sonder- und Nebenbedeutungen vernachlässigt, wie folgt bestimmt werden:

Ins Blickfeld geraten vor allem zwei Alltagskonzepte. Das erste umschreiben wir mit 'gemeinsam mit dem Ziel einer Einigung kommunizieren' oder, verkürzt, 'sich gemeinsam einigen'. Die Wendung ist tautologieverdächtig, da es Mühe

macht, sich eine nicht gemeinsame Einigung vorzustellen. Wir nehmen diese Unstimmigkeit in Kauf, um mit der Betonung der Gemeinsamkeit ein Mindestmaß an Kooperativität zwischen im Prinzip Gleichberechtigten vorauszusetzen und Formen der Handlungskordinierung auszuschließen, die strikt auf der Ausübung von Macht oder Befehlsgewalt beruhen. Unterhalb des Erfordernisses eines Mindestmaßes an Kooperativität bleibt das spezifische Verfahren der Einigung bei diesem Alltagskonzept unbestimmt. Es umfaßt sowohl eine Tarifverhandlung als auch eine wissenschaftliche Diskussion als auch die gemeinsame Überlegung, wo im nächsten Jahr die Ferien verbracht werden sollen.

Das zweite Alltagskonzept versprachlichen wir als 'gemeinsam mit dem Ziel einer Einigung kommunikativ einen Interessenausgleich herbeiführen' oder kurz 'verhandeln'. Das zweite Konzept ist merkmalsreicher und hat deshalb extensional eine geringere Reichweite, ist eine spezifische Ausprägung des ersten.

Die alltagssprachlichen Ausdrücke „aushandeln“ und „to bargain“ werden in aller Regel, die Ausdrücke „verhandeln“ und „to negotiate“ in der Mehrzahl ihrer Vorkommen mit dem zweiten Alltagskonzept verknüpft. „Verhandeln“ und „to negotiate“ bezeichnen daneben aber auch das erste Konzept. Andererseits werden zur Bezeichnung nicht nur des ersten, sondern auch des zweiten oft andere Ausdrücke gewählt (im Deutschen z. B. „erörtern“, „beraten“, „diskutieren“), die ihrerseits in ihren engeren Bedeutungen gerade auf andere Alltagskonzepte kommunikativer Verfahren verweisen.

3. Herkunft, Entwicklung und Anwendung des Aushandlungskonzepts in der Interaktionsforschung bis ca. 1970

Bei unserem Versuch, Herkunft und Entwicklung des Aushandlungskonzepts zu rekonstruieren, gehen wir von den neueren Veröffentlichungen aus, die im Zusammenhang der Verwendung des Konzepts selbst ausdrücklich auf frühere Arbeiten verweisen, um auf diese Weise der Autoren habhaft zu werden, die in der Ausbildung und Entwicklung des Konzepts eine Rolle gespielt haben. Als einschränkende Bedingung gilt, daß nur solche Arbeiten in die Darstellung aufgenommen werden, in denen kommunikative Tätigkeiten mit den Ausdrücken „to negotiate“/„to bargain“ bzw. „verhandeln“/„aushandeln“ bezeichnet werden. Bei dieser Bindung an die Wörter entgehen uns zunächst Arbeiten, in denen zwar nicht diese Ausdrücke vorkommen, das Konzept aber möglicherweise – unter anderen Bezeichnungen – bereits entwickelt war. Wir überprüfen diese Möglichkeiten im letzten Teil dieses Kapitels.

Da die Fäden meist direkt oder vermittelt bei Scheff (1968) zusammenlaufen, stellen wir zunächst den auf Scheff hinführenden Entwicklungsstrang und die Bedeutung des Konzepts bei Scheff selbst dar, folgend die Veröffentlichungen

bis 1970, die in unserer Zitationsanalyse zusätzlich ins Blickfeld gekommen sind: Newman 1956, Schelling 1960 und 1963, Blau 1964 und 1968, Brown 1968, Scott/Lyman 1968, Emerson 1969 und Turner 1970.

Scheff und seine Vorläufer: Das Konzept des Aushandelns, versprachlicht als „to negotiate“ oder „to bargain“, entwickelte sich, verläßt man sich auf Scheff, zunächst in zwei voneinander unabhängigen Untersuchungssträngen, die zwei unterschiedliche Gegenstandsbereiche betreffen: zum einen eine bestimmte Praxis in amerikanischen Strafrechtsprozessen, zum anderen kommunikative Aktivitäten in Arzt-Patient-Gesprächen bzw. Interaktionsprozesse in Krankenhäusern. Für den juristischen Strang steht in unserer Liste vor Scheff (1968) die Veröffentlichung von Newman (1966), für den medizinischen sind Balint (1957), Roth (1963) und Strauss u. a. (1963) zu befragen.

Hinsichtlich des juristischen Stranges können wir uns kurz fassen, da das Konzept, das mit „to bargain“ bzw. „to negotiate“ bezeichnet wird, schnell zu klären ist. Das untersuchte Phänomen ist die sogenannte „bargain justice“ im amerikanischen Rechtswesen, in deren Rahmen über Schuld und Unschuld des Angeklagten und über das Verbrechen, für das er verurteilt wird, oft nicht in der öffentlichen Gerichtsverhandlung entschieden wird, sondern vor der Gerichtsverhandlung über ein Geständnis des Angeklagten, wobei das Gestehen selbst und das, was der Angeklagte gesteht, Ergebnis eines vorgeschalteten Verhandlungsprozesses zwischen dem Anklagevertreter und dem Angeklagten bzw. seinem Verteidiger ist. Das Ergebnis, „the deal“, wird dem Richter mitgeteilt und bestimmt den weiteren Ablauf. Das u. a. von Newman beschriebene Verfahren, dessen Voraussetzungen, Bedingungen und Formen wir nicht im einzelnen betrachten wollen, hat alle Züge dessen, was wir im Deutschen alltagssprachlich eine „Verhandlung“ (im engeren Sinne) oder ein „Aushandeln“ nennen.

Im medizinischen Strang steht als erster Balint (1957), der bei Scheff (1968) eine prominente Rolle spielt, in seiner Untersuchung aber nicht von „negotiation“ oder „bargaining“ spricht, sondern die Arzt-Patient-Kommunikation in Erstgesprächen als Austausch von „offers and responses“ charakterisiert, an dessen Ende ein „agreement“ über die Art der Krankheit steht.

Die Untersuchungen von Strauss u. a. (1963) zielen auf die Charakterisierung der fortwährenden Organisationsprobleme einer Institution, des Krankenhauses, ab. Unter Verweis auf G. H. Mead kennzeichnen sie ihr Problem als „that most central of sociological problems, how a measure of order is maintained in the face of inevitable changes“ (148). Das Verfahren, mit dem die Beteiligten die institutionelle Ordnung ausbalancieren, nennen sie „negotiation“: „Such considerations have led us to emphasize the importance of negotiation – the process of give-and-take, of diplomacy, of bargaining – which characterizes organisational life“ (148). Solche Paraphrasierungen des angenommenen Handlungsmodus lassen keinen Zweifel, daß die Autoren mit „negotiation“ das Alltagskonzept ‘verhandeln’ meinen. Verallgemeinernd sagen sie, daß der durch Interessenausgleich der beteiligten Personengruppen gekennzeichnete Interaktionsprozeß

auch in anderen arbeitsteilig organisierten Institutionen (Universitäten, Korporationen, staatlichen Behörden) vorzufinden sei.

Mit ihrem interaktionistischen Beschreibungsmodell grenzen sie sich von Forschungsansätzen ab, die das Funktionsproblem von Organisationen „just in terms of hierarchical position“ (167) fassen, also mit Verweis auf durch Status, Rolle und Einfluß determinierte Regelungen, die als internalisierte Normen mechanisch-vorkommunikativ das Verhalten der Personen bestimmen. Sie beschränken sich aber nicht darauf zu sagen, daß die Ordnung durch einen interaktiven Prozeß permanent reproduziert bzw. hergestellt werden muß, sondern benennen mit der Verhandlung das spezifische Verfahren, das in diesem Prozeß zur Anwendung kommt. Damit schließen sie andere Verfahren der Handlungskoordination aus, da man bei ihnen nicht unterstellen kann, daß „negotiation“ als quasi übergeordneter Koordinierungsmodus verstanden werden soll, dem auch andere Verfahren wie Diskutieren, Überzeugen/Überreden, Raten/Rat Befolgen, Bitten/Bitte Gewähren subsumierbar sind.

Roth (1963) beschreibt „negotiations“ zwischen Ärzten und Patienten in einem Sanatorium für Tuberkulose-Kranke. Auf diese Untersuchungen verweisen Strauss u. a. (1963) und Scheff (1968) nur beiläufig in Anmerkungen.

Scheff (1968) beruft sich, ungleich Strauss u. a., nicht auf Mead, sondern ordnet sich grundlagentheoretisch in die Wissenssoziologie ein, die in seinem Aufsatz vor allem in Gestalt von Berger/Luckmann (1966) repräsentiert ist. In die Danksagungen zu Beginn schließt er auch Goffman und Cicourel ein. Aus dem Blickwinkel der „sociology of knowledge“ ist, so Scheff, „the reality within which members of society conduct their lives [...] largely of their own construction“ (4). In anderer Terminologie ist es also der gleiche Grundgedanke, den Strauss u. a. im Anschluß an Mead formulieren. Und genauso wie bei Strauss u. a. geht es darum, den Charakter dieses Prozesses der „Konstruktion“, „Konstitution“, „Rekonstitution“ genauer zu klären. Scheffs Vorschlag, so kann man zunächst annäherungsweise sagen, ist, daß „constructing reality“ genauerhin als „(process of) negotiating reality“ zu begreifen sei. Tatsächlich verwenden auch Berger/Luckmann (1966) den Terminus „negotiation“ zur Bezeichnung der Konstitution gemeinsamer Situationsdefinitionen im Prozeß der Angleichung unterschiedlicher Typifikationsschemata der Interaktanten:

„In other words, the two typificatory schemes enter into an ongoing ‘negotiation’ in the face-to-face situation. In everyday life such ‘negotiation’ is itself to be prearranged in a typical manner – as in the typical bargaining process between buyers and salesmen“ (31).

Obgleich Berger/Luckmann der ökonomische Austausch hier als Muster für Interaktionsschemata dient, sträuben sie sich doch gegen eine direkte Übertragung und machen die zusätzliche (interaktionslogische) Bedeutung von „negotiation“ durch Anführungsstriche kenntlich.

Welche Bedeutung hat „negotiation“ in Scheffs eigenem Aufsatz? Die allgemeine Bestimmung: „these processes [gemeint die von Newman und Balint be-

schriebenen] are similar in that they appear to represent clear instances of the negotiation of reality“ (7) hilft nicht weiter, da aus dem Zitat nicht zu ersehen ist, in welcher Bedeutung Scheff „negotiation“ verstanden haben will. Ebenso wenig hilft die Feststellung weiter, beide Prozesse beständen aus „offers and responses“, weil die Paarstruktur keine Eigentümlichkeit von Verhandlungen, sondern jedes dialogischen Sprechens ist. Ein Argument dafür, daß Scheff beide Prozesse als Verhandlungen begreift, ist, daß er in Referenz auf beide Prozesse mehrfach „negotiate“ durch „bargain“ ersetzt („diagnostic bargaining“, „legal bargaining“) und der Text keine Hinweise darauf enthält, daß „to bargain“ anders als in seiner dominanten alltagssprachlichen Bedeutung verwendet ist. Andererseits kann nicht mit letzter Sicherheit ausgeschlossen werden, daß er „to negotiate“ und „to bargain“ gleichbedeutend mit „to construct“ verwendet. Seine Argumentation würde dann im Sinne der wissenssoziologischen Ausgangsthese nichts anderes besagen, als daß „die Realität“ oder „die Situationsdefinition“, die Art des zu gestehenden Verbrechens oder die Art der vorliegenden Krankheit, irgendwie, so oder so gemeinsam im Interaktionsprozeß hergestellt oder festgestellt werden, wobei die Frage, wie das gemeinsame Ergebnis erreicht wird (verhandelnd, diskutierend, persuasiv, akzeptierte Befehlsgewalt in Anspruch nehmend usw.) offen bleibt und im Einzelfall zu klären ist. Muten wir Scheff diese Deutung zu, so muten wir ihm aber eine kaum verständliche Irreführung des Lesers zu: Es ist gar kein Grund erkennbar, warum er die Ausdrücke „to negotiate“ oder „to bargain“ überhaupt verwendet. Wenn sie nichts anderes besagen als „to construct“ oder „to define the situation“, warum bleibt er nicht bei diesen oder ähnlichen Ausdrücken? Er gebraucht die Ausdrücke „to negotiate“ und „to bargain“ so, als wären sie dem alltagssprachlichen Verständnis zugänglich. Er beruft sich zustimmend auf Vorläufer, bei denen die Ausdrücke zweifellos das Alltagskonzept ‘Verhandlung’ meinen (u. a. Newmann und Strauss u. a.).

Scheff scheint der Auffassung zu sein, daß hinter den wechselnden Erscheinungsformen der Interaktion, soweit sie der Handlungskordinierung dient, letztlich immer ein Interessenkonflikt oder mindestens eine Interessendivergenz sichtbar wird und daß deshalb jede Interaktion letztlich als Verhandlungsprozeß angesehen werden kann. Zunächst betrifft das natürlich nur die Interaktionen, die in den Horizont des Aufsatzes gerückt sind. Scheff nimmt aber abschließend weitgehende Verallgemeinerungen vor; im ersten Schritt auf die verschiedenartigen Interaktionen zwischen Forscher und Forschungs„objekt“ in sozialwissenschaftlicher Forschung, die in der Folgezeit die Ethnomethodologen ausführlich beschäftigen werden, dann auch auf das „ordinary daily life“ und „human affairs“ insgesamt. Diese These wird aber in seiner Untersuchung nicht Ausgangspunkt einer empirischen Analyse, sondern ihre Gültigkeit wird mehr oder weniger vorausgesetzt. Scheff verständigt sich über die Ausdrücke „negotiate“ und „bargain“ mit einem Leser, der von der Gültigkeit der These schon überzeugt ist bzw. grundlagentheoretisch von einem soziologischen Handlungsbegriff aus-

geht, demzufolge Handlungskordinierung bewußt oder unbewußt, explizit oder implizit, verdeckt oder offen nur über den Interessenausgleich der Beteiligten denkbar ist. Daß das der Fall ist, zeigt Scheff in seinem Aufsatz im Unterschied zu Strauss u. a. an keiner Stelle. Er zeigt in wissenssoziologischer Tradition lediglich, daß Situationsdefinitionen gemeinsam hergestellt werden; daß diese Herstellung im Modus der Verhandlung geschieht, wird von ihm behauptet, indem er den Prozeß so benennt.

Interpretative Soziologie, soziologische Verhandlungsforschung und „Exchange Theory“: Wenn wir, wie angekündigt, den Horizont auf Veröffentlichungen erweitern, die vor 1970 erschienen sind und von denen durch unsere Zitationsanalyse gesichert ist, daß sie neben Scheff, wenn auch nicht so häufig genannt, ins Blickfeld der neueren soziologischen und linguistischen Konversationsanalyse geraten sind, so erfordern Newman (1956) und Wellman (1969) keine Korrektur am bisherigen Befund, daß das Aushandlungskonzept wissenschaftsgeschichtlich vom Verhandlungsbegriff im Sinne des kommunikativen Interessenausgleichs geprägt war.

Von größerem Interesse sind die gleichzeitig oder in zeitlicher Nachbarschaft mit Scheff (1968) publizierten Aufsätze von Brown (1968), Scott/Lyman (1968) und Emerson (1969), weil bei ihnen ausdrücklich belegt ist, was man bei Scheff, Strauss u. a. nur plausibel vermuten kann, nämlich daß sie Wort und Begriff „negotiate“ bzw. „bargain“ aus der wirtschaftswissenschaftlichen und soziologischen Verhandlungsforschung im Rahmen der empirischen Sozialforschung gewinnen.

Scott/Lyman (1968), die sich auch auf Garfinkel und Goffman beziehen, nennen ein Teilkapitel: „Das Aushandeln von Identitäten und praktische Erklärungen“ (zitiert nach Scott/Lyman 1976). Dort verweisen die Autoren gleich auf der ersten Seite auf A. L. Strauss (1959), Schelling (1963) und auf einen Aufsatz von Weinstein/Deutschberger (1964), der sonst nirgends Beachtung gefunden zu haben scheint. Interessanterweise nehmen sie, allerdings in anderen Teilen des Aufsatzes, auch wieder auf Scheff Bezug (Scheff 1966, 1967). Läßt die Nennung von Strauss, Schelling und Scheff schon vermuten, daß das Alltagskonzept 'Verhandlung' gemeint ist; die eigenen Beschreibungen machen es unzweifelhaft klar:

„Die Identitäten von Sprecher und Hörer werden als Teil der Begegnung ausgehandelt. Jeder der Interagierenden ist an den Verhandlungen interessiert, da die Ergebnisse der Interaktion oft von diesen vorher festgelegten Identitäten abhängen. In Situationen, die durch Wettbewerb oder Feilschen gekennzeichnet sind, wird jeder der Interagierenden versuchen, Gewinne zu maximieren bzw. Verluste zu minimieren, und ein Teil der darin enthaltenen Strategie wird darin bestehen, vorteilhafte Identitäten anzunehmen und zu akzeptieren, und Rollen, die für die Situation unvorteilhaft sind, zurückzuweisen. Jede praktische Erklärung ist eine Manifestation des zugrundeliegenden Prozesses des Aushandelns der Identitäten“ (98f.).

Hier finden wir die Beziehung von sozialer Interaktion und ökonomischem Austausch prägnant hergestellt, zugleich wird mit Schelling als Gewährsmann ein

repräsentativer Vertreter der Verhandlungsforschung genannt, dessen Buch „The Strategy of Conflict“ (1963) eine glänzende und einflußreiche Studie über das Aushandeln enthält. Schelling selbst beruft sich nicht auf Interaktionismus oder Wissenssoziologie; es ist aber durchaus verständlich, daß Interaktionisten und Vertreter der interpretativen Soziologie sich ihrerseits bei ihm Anregungen holen konnten. Seine primären Untersuchungsgegenstände sind zwar die klassischen Gebiete der meist spieltheoretisch orientierten Verhandlungsforschung (wirtschaftliche und diplomatische Verhandlungen), doch schließt er andere Bereiche (Gesetzgebung, Nachlaßverwaltung, außergerichtliche Schlichtungen etc.) und sogar alltagsweltliche Verhandlungssituationen ein. Ausgesprochen interaktionistisch klingt zudem die Zielbestimmung zu Beginn seines „Essays“:

„Das folgende Kapitel bietet einen taktischen Ansatz zur Analyse des Aushandelns (bargaining). Dazu gehört sowohl das explizite Aushandeln wie auch das stillschweigende Aushandeln, bei dem die Gegner das wechselseitige Verhalten beobachten und interpretieren, und zwar in dem Bewußtsein, daß die eigenen Handlungen interpretiert und antizipiert werden; d.h. jeder handelt zugleich im Hinblick auf die Erwartungen, die er selbst beim anderen erzeugt“ (Schelling 1972: 235).

Brown (1968) taucht außer bei Scheff (1968) nur in einem späteren Aufsatz von Schmitz (1979) auf. In einem abgewandelten spieltheoretischen Experiment behandelt er Strategien des „face saving“ bzw. „face restoration“ im „interpersonal bargaining“. Begriff und Sache des Verhandelns ruhen auch bei ihm auf den Vorarbeiten von Schelling (1960), Siegel/Fouraker (1960) und anderen Verhandlungsforschern, und er verbindet diese Forschungstradition, wie der Titel schon vermuten läßt, mit Goffmans Studien zum Problem des „face saving“.

Wird Goffman bei Brown (1968) für die Verhandlungsforschung rezipiert, so ist das Verhältnis in Emerson (1969), ähnlich wie bei Scott/Lyman (1968), umgekehrt. Die Verfasserin, die anhand unterschiedlicher Kommunikationssituationen Prozesse des „Negotiating the Serious Import of Humor“ untersucht, ist der Wissenssoziologie und der Ethnomethodologie verpflichtet (Berger/Luckmann 1966, Garfinkel 1967, Goffman 1955 und 1959) und zieht unterstützend für das Konzept des Aushandelns neben Scheff (1968) wiederum Schelling (1963) heran.

Das Konvergieren der beiden Entwicklungsstränge, der interaktionistischen und/oder wissenssoziologischen Tradition und der soziologischen Verhandlungstheorie, wird vielleicht am klarsten bei Turner (1970) faßbar, mit dem wir die Darstellung der Entwicklung bis 1970 zunächst abschließen wollen.

Turner ordnet sich in den grundbegrifflichen Klärungen des Kapitels „The Process of Interaction“ (18 ff.) ausdrücklich in die Tradition des symbolischen Interaktionismus ein (Mead, Blumer, Cooley, Gouldner). Die Ausdrücke „to negotiate“ oder „to bargain“ kommen in diesem Zusammenhang nicht vor. – Nachdem er im Kapitel „Decision-making Process“ Konsensbildung durch Diskussion, Kompromißbildung durch Verhandlung und Zwang zur Anpassung durch Inanspruchnahme von Macht als verschiedene Möglichkeiten, eine Einigung herbeizuführen, unterschieden hat (vgl. 98 f.), untersucht er, beginnend mit

dem Abschnitt „Coercion and Bargaining“ (106 ff.), ob und inwieweit speziell Verhandlungen auch in der familialen Interaktion eine Rolle spielen. Den Verhandlungsbegriff („bargaining“) klärt er mit Bezug auf Kirkpatrick (1955), Homans (1961) und die „Exchange Theory“ (Blau 1964 und 1968). Auf dieser Grundlage gewinnt Turner einen Begriff, demzufolge auch Geschenke, Hilfestellungen „aus Liebe“ u. a. als Elemente von Verhandlungsprozessen gedeutet werden können:

„Bargaining may seem like a cruel word to apply to the deliberations of members in the intimate family relationship. But bargaining is simply a general term for any interaction in which the concessions that one member makes to another are expected to be reciprocated in some manner, so that over the long run the sacrifices of each will balance out. The nearest phenomenon to economic bargaining, in which the exchange is either simultaneous or ensured by the force of law, is the explicit compromise“ (106 f.).

Die Verhandlungsforschung in der empirischen Sozialforschung, auf die unsere Suche gestoßen ist, beschäftigt sich mit einem kommunikativen Verfahren, das dem kooperativen Ausgleich unterschiedlicher, nicht verallgemeinerungsfähiger Interessen dient. Weil die Interessen nicht verallgemeinerungsfähig, sondern partikular sind, kann das Problem nicht durch Diskussion gelöst werden, wenn wir darunter ein Verfahren verstehen, bei dem die Beteiligten unter der Voraussetzung von Interessengleichheit oder unter Absehung von unterschiedlichen Interessen sich bemühen, gemeinsam das Beste, Vernünftigste, Praktischste herauszufinden. Verhandeln ist auch unterschieden von der einseitigen Durchsetzung des Einen auf der Grundlage von Macht und Sanktionsmitteln. Verhandelt wird gerade dann, wenn diese Macht nicht verfügbar oder ihre Inanspruchnahme nicht gewünscht ist. Verhandelnde erkennen die unterschiedliche Interessenlage gegenseitig an und versuchen, das Problem durch Teilung des in Frage stehenden Gutes oder durch Tausch verschiedener materieller oder ideeller Güter zu lösen. Der Begriff der Verhandlung in der soziologischen Verhandlungsforschung ist nichts anderes als das wissenschaftlich präzierte Alltagskonzept 'Verhandeln', wie wir es als Bedeutung der Ausdrücke „negotiate“/„bargain“, „verhandeln“/„aushandeln“ im engeren Sinne kennen.

Der klassische Bereich dieser Art von Konfliktlösung ist der ökonomische Markt; traditionell bekannte Anwendungsbereiche sind darüber hinaus die zwischenstaatliche Politik und der innenpolitische Interessenausgleich zwischen gesellschaftlichen Gruppen und Organisationen. Und es sind diese Interaktionsprozesse, die bis heute der vordringliche Gegenstand der Verhandlungsforschung sind (vgl. z. B. Crott u. a. 1977). Daneben ist der „bargaining approach“ aber schon innerhalb der Verhandlungsforschung auf andere Interaktionsbereiche und z. T. auch auf alltäglich-persönliche Beziehungen ausgedehnt worden, und er ist in den 60er Jahren zu einer allgemeinen „Austauschtheorie“ („Exchange Theory“) erweitert worden, für die Blau (bes. 1964 und 1968) als repräsentativer Vertreter gilt.

Zum Begriff des Austausches führen Conrad/Streeck (1976) in einer Einleitung zu einem Text aus Blau (1972, ursprünglich 1955) aus:

„Der Begriff des Austausches entstammt der Wirtschaftstheorie, nicht der Soziologie. Wenn dennoch von *sozialem* Austausch gesprochen wird, so unterliegt dem die Annahme, daß bestimmte soziale Vorgänge in dem Sinne *analog* zu ökonomischen Austauschprozessen verlaufen, daß sie in ihren grundlegenden Strukturen theoretisch relevante Ähnlichkeiten aufweisen. Diese Annahme ist keineswegs ‚logisch richtig‘; ihre Berechtigung muß sich daran erweisen, ob mit ihrer Hilfe tatsächlich ein Zugang zu befriedigenden Erklärungen sozialer Prozesse gewonnen werden kann. Letztlich hängt, wie bei allen wissenschaftlichen Begriffen, die Fruchtbarkeit einer Analogie von der Struktur der Realität ab, auf die sie angewendet wird; wo soziale Prozesse in wichtigen Elementen keine Entsprechungen mit ökonomischen Austauschprozessen aufweisen, wäre es kaum sinnvoll, sich des Begriffs des ‚sozialen Austausches‘ zu bedienen“ (98).

Die Entscheidung in der Frage, wie weit der Verhandlungsbegriff ausgeweitet werden kann, ohne sinnlos zu werden, wird von den einzelnen Autoren jedoch unterschiedlich gehandhabt. Blau (1964), der sozialen Austausch deutlich von ökonomischen Transaktionen trennt, siedelt sozialen Austausch und damit die Anwendbarkeit des Verhandlungskonzepts relativ frei verschiebbar auf einer Skala an: „social exchange [...] is an intermediate case between pure calculation of advantage and pure expression of love“ (112). Scheff eliminiert, zumindest bei der Analyse der Arzt-Patient-Gespräche, das Merkmal Bewußtheit, während andere wie Homans (1961) gerade die Bewußtheit des „bargaining behavior“ betonen: „Some readers may feel that in making men profitseekers we have made them more or less ‚rational‘ than they really are“ (80).

Betrachtet man nun die Interaktionsanalysen vor 1970, die nach dem Selbstverständnis der Autoren in die von Mead herkommende Tradition des symbolischen Interaktionismus und/oder im Anschluß an (Husserl)/Schütz wissenssoziologisch oder (seit Garfinkel) ethnomethodologisch orientiert sind, vom Standpunkt eines Austauschtheoretikers wie Blau, dann sind diese Untersuchungen, die wir z. T. referiert haben, durchaus mit den Zielen der Austauschtheorie vereinbar. Sie können zu ihrer weiteren empirischen Stützung herangezogen werden, weil sie in Detailanalysen kommunikativer Prozesse darauf aufmerksam machen, daß das kommunikative Verfahren der Verhandlung auch in – meist institutionellen – Zusammenhängen praktiziert wird, in denen man es bislang nicht von vornherein vermutet hatte: im Krankenhaus, im Strafprozeß vor Gericht, in der Arzt-Patient-Kommunikation, in der Familie etc. – Genauso wird die interaktionistische Kommunikationsanalyse von Bühl (1976) eingeordnet. Er behandelt Mead, Goffman, Scott/Lyman u. a. im Kapitel „Spieltheoretische Ansätze“ direkt im Anschluß an das Teilkapitel „Aushandeln und Verhandeln“ (68 ff.), das wiederum stark von Schelling beeinflusst ist.

Betrachtet man die interaktionistisch/wissenssoziologisch orientierten Arbeiten im Rahmen einer wissenschaftsgeschichtlichen Darstellung dieser Forschungsrichtungen, dann ergibt sich aus unserer bisherigen Analyse: Das Aushandlungskonzept ist offenbar kein originärer Bestandteil des symbolischen In-

teraktionismus oder der Wissenssoziologie, sondern wurde von diesen Forschungsrichtungen erst in den 60er Jahren von außen übernommen und, im einzelnen abweichend, im großen ganzen in Übereinstimmung mit der Geltung verwendet, die der Begriff in der zeitgleichen bargaining-Forschung besonders im Rahmen der „Exchange Theory“ gewonnen hatte. Die frühesten Konvergenzpunkte, die sich aus dem Material, das wir überblicken, ergeben, sind für den Interaktionismus der Aufsatz von Strauss u. a. (1963) bzw. Untersuchungen im Umkreis von Anselm Strauss, für die wissenssoziologische Richtung die einflußreiche Studie von Berger/Luckmann (1966). Beide gehen in den Aufsatz von Scheff (1968) ein, der für die späteren Veröffentlichungen der am häufigsten genannte Bezugspunkt ist.

Diese Datierungen mögen, weil die von uns berücksichtigten Veröffentlichungen unvollständig sind, fragwürdig sein. In den Veröffentlichungen der soziologischen oder linguistischen Konversationsanalyse der 70er und 80er Jahre findet sich aber kein Hinweis darauf, daß das Aushandlungskonzept frühere historische Wurzeln im Interaktionismus oder in der Wissenssoziologie haben könnte, und unsere eigene zumindest cursorische Suche nach dem Vorkommen von „negotiate“ oder „bargain“ in den fünfziger Jahren bei Goffman oder Garfinkel oder gar bei Mead oder Schütz ergab keine das bisherige Ergebnis in Frage stellenden Hinweise.

Nun läßt sich aus dem Nicht-Vorkommen der Ausdrücke allerdings nicht sicher schließen, daß das Inhaltskonzept nicht schon vorhanden oder zumindest in der Theorie angelegt gewesen wäre. Wenn sich letzteres bestätigen ließe, dann hätten Strauss, Scheff u. a. nicht ein neues Deutungskonzept in die Interaktionsforschung eingeführt, sondern nur einem schon vorhandenen im Rückgriff auf die wirtschaftswissenschaftliche und soziologische Verhandlungsforschung seinen prägnanten Namen gegeben.

Auffällig ist, daß in der phänomenologisch oder interaktionistisch orientierten Soziologie auch schon bei den Vätern und Großvätern zwar nicht „aushandeln“, aber eine ganze Reihe anderer Ausdrücke und Wendungen vorkommen („exchange“/„interchange“/„Austausch“; „Transaktion“/„transaction“; „offers and responses“/„geben und empfangen“, „anbieten“/„akzeptieren“), die ebenfalls in der „Theorie des Marktes“ eine prominente Rolle spielen und z. T. dort ihren wortgeschichtlichen Ursprung haben. Das Problem bei diesen Ausdrücken ist aber dasselbe wie bei „negotiate“: Sie haben neben ihrem prägnant ökonomischen Sinn Gebrauchsweisen, bei denen die Ursprungs- oder Vergleichsebene des Ökonomischen von den Alltagssprechern nicht oder kaum mehr wahrgenommen werden dürfte. So ist es im Deutschen beispielsweise bei „Meinungsaustausch“, „Blicke austauschen“ u. a. Wenn vor allem bei Mead und später bei Goffman „Austausch“ zur zentralen Vokabel in der Beschreibung und Erklärung von Interaktionsprozessen allgemein wird, dann könnte also wiederum eine verallgemeinerte Gebrauchsweise des Ausdrucks „Austausch“ vorliegen.

Dennoch könnte eine genauere und wissenschaftsgeschichtlich weiter zurückreichende Analyse möglicherweise ergeben, daß dieser Eindruck trügt. Eine solche Analyse können wir hier nicht leisten, weil sie zu aufwendig wäre und weil uns die speziellen Kenntnisse fehlen. Sie hätte sich mit dem gesellschaftstheoretischen Denken des Liberalismus im 18. und 19. Jahrhundert zu beschäftigen. Es ist ganz auffällig, daß die beiden Teiltheorien, die der Liberalismus vor allem ausgearbeitet hat, den Parlamentarismus als Theorie einer Staatsform mit der Diskussion als zentralem Verfahren der Handlungskoordination und die Theorie des kapitalistischen Marktes mit der Verhandlung als zentralem Verfahren, strukturell direkt aufeinander abbildbar sind. Es erhebt sich die Frage, ob nicht die Staatstheorie insgeheim nach dem Muster der Theorie des Marktes modelliert worden ist (vgl. dazu Dieckmann 1981), und darüber hinaus, ob nicht das gesamte gesellschaftstheoretische Denken des Liberalismus aus der Erfahrung der Mechanismen des Marktes gespeist worden ist. Die verdeckte Wirksamkeit ökonomischer Kategorien in interaktions- und kommunikationsanalytischen Untersuchungen nicht-ökonomischer Handlungsräume, die wir in der gegenwärtigen Konversationsanalyse zu beobachten meinen, hätte so gesehen weit zurückreichende historische Wurzeln. Die Kontinuität müßte allerdings wissenschaftsgeschichtlich erst nachgewiesen werden. Im Falle von Mead etwa wäre der Beziehung zu A. Smith und Ferguson nachzugehen.

4. Bedeutung und Anwendung des Aushandlungskonzepts in der Konversationsanalyse seit ca. 1970

In der Darstellung der Bedeutung und Anwendung des Aushandlungskonzepts in der Konversationsanalyse seit ca. 1970 halten wir uns nicht mehr streng an das chronologische Prinzip, da das Konzept, abgesehen von einer wichtigen Veränderung um 1970, die wir am Beispiel von Cicourel erörtern werden, eine Geschichte nur noch insofern hat, als der Strom sich verbreitert. Daß die Deutung interaktiver Prozesse als Aushandlungsprozesse sich durchgesetzt hat und allgemein verfügbar wird, erkennt man daran, daß die Autoren in den 70er Jahren meist gar keine Mühe mehr auf den Nachweis verwenden, daß die untersuchten kommunikativen Prozesse Aushandlungsprozesse sind; es geht vielmehr zielstrebig um das Wie des Aushandelns im einzelnen. Unter der Oberfläche des Wortes verbergen sich zwar unterschiedliche Begriffe, doch auch sie ergeben keine historische Abfolge. Sie werden spätestens in den ersten Jahren nach 1970 ausgebildet und laufen seitdem, sich zum Teil vermischend, nebeneinander her.

Es gibt eine Gruppe von Veröffentlichungen, denen offensichtlich das Alltagskonzept 'Verhandlung' zugrundeliegt, bzw. in denen die Autoren Prozesse beschreiben, die nach ihrer Auffassung den Prozessen, die traditionell als „Verhandlungen“ bezeichnet wurden, hinreichend ähnlich sind. Diese Autoren be-

wegen sich im wesentlichen im Rahmen des im 3. Kapitel beschriebenen Verständnisses von „Aushandeln“. Zu ihnen gehören Schumann (1979) und Troesser (1981). – Schumann behandelt das „Aushandeln von Sachverhalten innerhalb des Strafprozesses“ und will zeigen, daß auch der deutsche Strafprozeß Elemente dessen enthält, was in den USA als „bargain justice“ beschrieben wurde. Um das Gemeinte zu bezeichnen, verwendet er gelegentlich den Ausdruck „Definieren“, macht aber klar, daß er die Interaktion für ein Kompensationsgeschäft hält und daß das „Aushandeln von Sachverhalten“ ein strategisches Mittel beim Verhandeln ist: „Aushandeln (von Ergebnissen durch das Aushandeln) von Sachverhalten“ (23). – Troesser (1981) untersucht die Interaktion zwischen einem Moderator und einem Hörer in dessen Wohnung, die zur Vorbereitung einer Radiosendung mit Hörerkontakt geführt wird. Die Koordination der Handlungspläne, auf S. 83 als „Kampf um bestimmte Interessen“ bezeichnet, bekommt auf S. 95 das Etikett „Konkurrenzkampf“. Wird schon mit diesen Ausdrücken die Interaktion auf das Modell des Marktes bezogen, so wird das noch deutlicher in der Bestimmung der Machtverhältnisse und ihrer Konsequenzen:

„Doch obwohl das Produkt in seinem Wohnzimmer hergestellt werden soll, hat im Endeffekt der Familienvater demjenigen gegenüber keine Chance, der die Produktionsmittel verwaltet, nämlich dem Moderator“ (95).

Das Ergebnis ist, daß die Handlungskoordination nicht „demokratisch“ geschieht, was nach Troesser durch Interessenausgleich zwischen im Prinzip Machtgleichen geschehen müßte. Die Interaktanten geraten in einen „Konkurrenzkampf, den jedoch der Moderator schon nach einigen kurzen verbalen Demonstrationen seiner Macht [...] für sich entscheiden kann“ (103).

Eine zweite Gruppe wird von Veröffentlichungen gebildet, in denen es keine Hinweise darauf gibt, daß mit „negotiate“ oder „aushandeln“ das spezifische Verfahren der ‘Verhandlung’ gemeint sein könnte, vielmehr alles dafür spricht, daß die Ausdrücke im unspezifischen Sinne des ‘Sich gemeinsam – so oder so – Einigens’ verwendet werden. Diese neue Gebrauchsweise entwickelte sich um 1970, wurde möglicherweise von Cicourel (s. z. B. 1973 a und 1973 b) in die Diskussion gebracht; auf jeden Fall hatte er an ihrer Durchsetzung großen Anteil.

Die genauere Betrachtung der Anwendung des Konzepts bei Cicourel und seinen Nachfolgern in der linguistischen Konversationsanalyse ergibt, abgesehen davon, daß es bei ihnen primär um „alltägliche“ Kommunikation geht, während die früheren Veröffentlichungen meist organisationssoziologisch an Institutionen (Gericht, Krankenhaus etc.) interessiert waren, einen wesentlichen Unterschied.

In den bisherigen Arbeiten ging es fast immer um ein Problem der Handlungskoordination, um dessentwillen die Interaktanten überhaupt miteinander kommunizierten. Die Kommunikation diene dazu, etwas auszuhandeln, was Grundlage für ein anschließendes gemeinsames Handeln sein konnte. Das aus-

gehandelte Etwas stand am Ende, war Ergebnis der Kommunikation: eine gemeinsam anerkannte Krankheit als Grundlage der folgenden Therapie, ein gemeinsam anerkanntes Geständnis als Grundlage für die folgenden Verteidigungsstrategien o. ä. Das Interesse der Analytiker war zu fragen, wie die Interaktanten zu diesem gemeinsamen Ergebnis kommen, und die Antwort war: indem sie kommunikativ einen Ausgleich ihrer Interessen herstellen, indem sie verhandeln. Einen kommunikativen Prozeß, in dem dieses Handlungsschema angewendet wurde, nannten sie „process of bargaining“ bzw. „process of negotiation“. Das mit Verhandeln als zweckorientiert-strategischer Form der Handlungskoordination normalerweise verbundene Moment des Bewußten und Geplanten wurde aber soweit geschwächt, daß auch solche Prozesse als Verhandeln begriffen werden konnten, in denen eine der beteiligten Personen oder auch beide sich selbst gar nicht bewußt waren, daß sie verhandelten, und befragt vielleicht etwas anderes gesagt hätten.

Bei Circourel *kommunizieren* die Akteure jedoch nicht nur, *um (mehr oder weniger häufig) etwas auszuhandeln*, was über die mit der Einigung verbundenen Obligationen das Verhalten nach dem Kommunikationsereignis beeinflußt, sondern sie *kommunizieren aushandelnd, wann immer sie kommunizieren*. Kommunizieren selbst wird als Aushandlungsprozeß beschrieben, und erst jetzt werden die Bedeutungen der sprachlichen Ausdrücke, die Sachverhalte, die sozialen Beziehungen zwischen den Akteuren (Status und Rolle), die kommunikativen Handlungsschemata, Anfang und Ende der Kommunikation, Sprecherwechsel und die gesamte Ablauforganisation selbst noch Gegenstände des Aushandelns.

Was auf dieser Ebene als „negotiation“ oder „Aushandeln“ bezeichnet wird, war dem Interaktionismus und der Wissenssoziologie schon früher bekannt, wurde aber anders benannt, und zwar mit Ausdrücken, die auch weiterhin oft synonym verwendet werden; „etwas gemeinsam definieren“, „konstruieren“, „konstituieren“, „sich gemeinsam auf etwas einigen“, „sich gemeinsam über etwas verständigen“. Die Betonung der Notwendigkeit, eine Situationsdefinition in der Kommunikation erst gemeinsam herzustellen und fortwährend zu bestätigen oder zu modifizieren, stand sogar im Zentrum des Interesses und war mit dem grundlegenden Verständnis von Kommunikation und Interaktion verbunden.

Wenn man den Ausdrücken „to negotiate“ oder „aushandeln“ in der neueren Konversationsanalyse begegnet, muß man also zunächst fragen, auf welcher Ebene der Ausdruck verwendet wird, (a) zur Bezeichnung eines Handlungsschemas neben anderen, die zur Handlungskoordination zweckorientiert eingesetzt werden können („Aushandeln“ als ‘das Handlungsschema Verhandlung durchführen’) oder (b) als Bezeichnung eines interaktionslogisch notwendigen Erfordernisses für Kommunikation überhaupt („Aushandeln“ als ‘sich über etwas verständigen’). Diese beiden Ebenen werden zwar in den konversationsanalytischen Untersuchungen selbst nicht immer konsequent auseinandergehalten, doch werden sie als unterscheidbare und zu unterscheidende oft angesprochen.

Die zweite Frage ist dann, ob mit der Verwendung des gleichen Ausdrucks „aushandeln“ auf beiden Ebenen eine Gleichheit oder Ähnlichkeit der beschriebenen Tätigkeiten behauptet werden soll oder ob das nicht der Fall ist. Fällt die Antwort negativ aus, bleibt zu ergründen, warum die Konversationsanalytiker nicht beim „Definieren“, „Konstituieren“, „Interpretieren“ etc. geblieben sind und mit dem „Aushandeln“ unnötig Verwirrung gestiftet haben.

Bevor wir Kallmeyer stellvertretend für eine dritte Gruppe von Veröffentlichungen behandeln, schieben wir Habermas (1981) ein, von dessen abweichender Position aus sich die mit dem Aushandlungskonzept verbundenen Probleme rückblickend auf Cicourel und vorausblickend auf Kallmayer u. E. schärfer formulieren lassen.

Habermas (1981) hat ein klares Bewußtsein von der Unterschiedlichkeit der beiden erwähnten Ebenen und spricht deutlich aus, daß das interaktionslogische Aushandeln nichts mit dem Handlungsschema 'Verhandlung' zu tun habe:

„[Wir] betrachten [...] die kommunikativen Akte, mit deren Hilfe sich Sprecher und Hörer über etwas verständigen, als einen Mechanismus der Handlungskoordination. Der Begriff des kommunikativen Handelns ist so angesetzt, daß die Akte der Verständigung, die die teleologisch strukturierten Handlungspläne verschiedener Teilnehmer verknüpfen und damit Einzelhandlungen zu einem Interaktionszusammenhang erst zusammenfügen, nicht ihrerseits auf teleologisches Handeln reduziert werden können. Insofern ist der paradigmatische Begriff der sprachlich vermittelten Interaktion unverträglich mit einer Bedeutungstheorie, die, wie die intentionale Semantik, Verständigung als Lösung eines Koordinationsproblems zwischen erfolgsorientiert handelnden Subjekten begreiflich machen will“ (I, 388).

Wenn Sich-Verständigen nicht als erfolgsorientiertes Handeln begriffen werden kann, dann sicherlich auch nicht als 'das Handlungsschema Verhandlung Durchführen', denn Verhandeln ist eine Form erfolgsorientiert-strategischen Handelns. Wenn bei Habermas trotzdem „aushandeln“ in der Beschreibung verständigungsorientierten Handelns vorkommt, dann kann er nicht 'verhandeln' meinen. Und so ist es auch! Immer wenn er sich referierend oder rekonstruierend auf Schütz, Berger/Luckmann oder die Ethnomethodologen bezieht (z. B. II, 203 u. 210), verwendet er „aushandeln“ im interaktionslogischen Sinne Cicourels. Wenn er den Begriff allerdings selbst verantwortet, hat er eine wesentlich geringere Extension als bei Cicourel und den Konversationsanalytikern. Aushandeln ist für Habermas keine notwendig zu erbringende Dauerleistung jeglichen Kommunizierens, sondern etwas, was „in Form von Reparaturleistungen“ nur dann erforderlich wird, wenn manifest ein Kommunikationskonflikt eingetreten ist, der von den Interaktionsteilnehmern selbst auch als Problem erfahren und bewußt einer Lösung zugeführt wird (vgl. u. a. I, 188f.; II, 185f., 198, 191, 204).

Seine Grundthese, daß Sich-Verständigen keine Form erfolgsorientierten Handelns und damit u. a. auch nicht als 'das Handlungsschema Verhandeln durchführen' begreifbar sei, ergibt sich konsequent aus seinem Begriff kommu-

nikativen (verständigungsorientierten) Handelns. Er deutet allerdings selbst an, daß man eventuell zu anderen Ergebnissen kommen kann, z. B. wenn man der Untersuchung die Bedeutungstheorie der intentionalen Semantik zugrundelegt. Von diesem theoretischen Ansatz her gesehen, kann Sich-Verständigen zwar nicht speziell mit Verhandeln gleichgesetzt werden, erscheint aber mindestens als eine Variante erfolgsorientierten Handelns. Der gleiche Effekt müßte sich ergeben, wenn der Analytiker ausdrücklich einen soziologischen Handlungsbegriff voraussetzt, der Handeln generell als zweckrational-erfolgsorientiertes oder sogar als von partikularen Interessen geleitet definiert. Zum gleichen Ergebnis kommt schließlich auch der, der in seiner alltagsweltlichen Erfahrung den Eindruck gewonnen hat, daß jedes menschliche Handeln (und daher auch jedes kommunikative Handeln) offen oder verdeckt, bewußt oder unbewußt, letztlich aber immer interessegeleitet sei. Macht man diese Voraussetzung, dann gibt es nur zwei Lösungsmöglichkeiten: (a) die einseitige Durchsetzung der eigenen Interessen auf Kosten des anderen auf der Grundlage von Macht; (b) den kooperativen Interessenausgleich durch Verhandeln. Und dies sowohl, was die Gegenstände und Probleme betrifft, um derentwillen zwei Menschen kommunizieren, als auch auf der Ebene des kommunikativen Prozesses selbst. Alles, was die Interaktionsteilnehmer kommunizierend tun, wären letztlich Züge im Handlungsschema 'Verhandeln'. „Sich auf etwas einigen“ wäre gleichbedeutend mit „einen Interessenausgleich herbeiführen“. In der Konversationsanalyse wird diese Voraussetzung ausdrücklich nirgendwo gemacht, doch scheint uns, daß sie verdeckt und mehr oder weniger ausgeprägt in den Analysen eine Rolle spielt und daher auch der Wahl des Wortes „aushandeln“ zur Bezeichnung der Verständigungsprozesse durchaus einen Sinn verleiht. Das gilt gerade auch für die linguistische Forschung der vergangenen Jahre in der Bundesrepublik, und wir wollen den Sachverhalt am Beispiel Kallmeyers illustrieren, der einer der ersten deutschen Linguisten war, der die amerikanische Interaktionsanalyse und dort besonders ihre ethnomethodologische Variante in eigenen empirischen Studien weiterverfolgt hat.

Kallmeyer führte den Begriff, nachdem er schon seit 1976 in verschiedenen Arbeiten eine große Rolle gespielt hatte, erst in Kallmeyer 1981 ausdrücklich ein. Die Erläuterung geschieht auf zwei Weisen. Kallmeyer beschreibt (a) die kommunikativen Tätigkeiten, die unter den Begriff Aushandlung fallen, und gibt (b) Vorläufer an, die den Begriff entwickelt haben. Der Beschreibung zufolge besteht die Aushandlung (in diesem Aufsatz: von Bedeutungen) darin, „daß Bedeutungen identifizierbar gemacht und wechselseitig akzeptiert werden“. Es ist unverkennbar, und der Bezug wird auch ausdrücklich hergestellt, daß „aushandeln“ in dem (interaktionslogischen) Sinne gemeint ist, den wir schon bei Cicourel vorgefunden haben und der unter anderen Bezeichnungen Bestandteil der phänomenologischen Interaktionsanalyse seit Schütz, Garfinkel und Berger/Luckmann war. Im Zusammenhang mit der Erläuterung des Begriffs verweist Kallmeyer in Anm. 6 nun aber nicht auf einen dieser Autoren, sondern

auf Scheff, Schmitz und Schumann. Bei diesen jedoch meint „aushandeln“, wie inzwischen geklärt sein dürfte, ‘das Handlungsschema Verhandeln durchführen’, oder ist, um es vorsichtiger auszudrücken, mit einem intensiven Seitenblick auf das Alltagskonzept ‘Verhandeln’ entwickelt worden. Dürfen wir annehmen, daß Kallmeyer den Begriff auch so verstanden haben will, und darüber hinaus, daß er meint, daß auch Cicourel und die anderen, auf die er sich beruft, mit „define“, „construct“, „constitute“ und eben auch schon „negotiate“ ungefähr dasselbe meinten, was von Scheff, Schmitz, Schumann u. a. mit „aushandeln“ bezeichnet wird? Zur Beantwortung dieser Frage geben die einführenden Bemerkungen in dem Aufsatz von 1981 nichts Sicheres her. Wir müssen auch bei ihm den konkreten Gebrauch des Ausdrucks in den Veröffentlichungen selbst in Augenschein nehmen.

Ein möglicher Lösungsweg eröffnet sich mit der Beobachtung, daß Kallmeyer in mehreren Aufsätzen über das Handlungsschema ‘Verhandeln’ spricht und dann in Abgrenzung zum interaktionslogischen Aushandeln „Verhandeln“ (bei Kallmeyer „Verhandlung“) verwendet. Zwar bleibt immer noch fraglich, ob die Ausdrucksvariation unterschiedliche Arten des Handelns oder gleichen Handlungstyp auf unterschiedlichen Ebenen anzeigen soll, doch ist die fachsprachlich-terminologische Differenzierung zunächst einmal ein Fortschritt: Wenn zwei Personen eine Kaufverhandlung durchführen, dann heißt es: „sie verhandeln“; wenn sie sich, egal bei welcher Gelegenheit, darüber verständigen, was eine bestimmte Äußerung zu bedeuten hat, was als nächstes thematisiert, wer als nächster sprechen soll, oder auch, ob sie in eine Verhandlung eintreten oder erst einmal einen kleinen Plausch halten sollen, dann heißt es: „sie handeln (die Bedeutung, das Thema, den Sprecherwechsel, das Handlungsschema, die Situation usw.) aus“.

Mit diesem Instrument ausgestattet, stößt der Leser aber nicht selten auf Fälle, wo etwas „verhandeln“ genannt wird, was kurz vorher „aushandeln“ hieß, und andere, wo „aushandeln“ steht, obwohl eher „verhandeln“ erwartbar wäre (z. B. in Kallmeyer 1978: 202 f.; 1979: 66 u. 76).

Mitunter ist es aber gar nicht so einfach zu sagen, welcher Ausdruck eigentlich am Platze wäre, weil man durchaus für beide argumentieren könnte. Die analytische Unterscheidung der beiden Ebenen ist in der empirischen Analyse schwer durchzuhalten. Das gilt besonders für die von Kallmeyer untersuchten Interaktionsprozesse, weil er sein Interesse an den Aushandlungsprozessen als der interaktionslogischen Grundlage gelungener Verständigung bevorzugt ausgerechnet an Untersuchungsmaterial verfolgt, in dem die Interaktionsteilnehmer das Handlungsschema ‘Verhandeln’ realisieren. Ist das nicht der Fall, so kann man mindestens einen Interessengegensatz ausmachen, für den Verhandeln potentiell einen Lösungsweg darstellt. Das trifft für die Interaktion zwischen Antiquar und Kunden (Kallmeyer 1981), das Telefongespräch zwischen Mieter und Vermieterin über die Aufhebung der Kündigung (in 1978) zu, weniger klar ausgeprägt

auch für den Streit zwischen Bettina und Kai (in 1978) und den Versuch Anleitners (in 1977), Niesburger zur Bedienung eines Projektes zu bewegen.

Die Schwierigkeit zu entscheiden, ob ein bestimmtes kommunikatives Verhalten Bestandteil des Aushandlungs- oder des Verhandlungsprozesses ist, ergibt sich bei Interaktionen, in denen das Handlungsschema 'Verhandeln' durchgeführt wird, aus der – falschen – Alternativfrage. Wenn man wie die Ethnomethodologen der Auffassung ist, daß Aushandeln eine notwendige Bedingung jeder erfolgreichen Verständigung und eine Daueraufgabe der Interaktionsteilnehmer ist, dann ist alles, was die Kommunizierenden tun, Teil dieses Aushandlungsprozesses und kann unter dem Blickwinkel des gelungenen oder des mißlungenen und eventuell reparierten Aushandlungsprozesses analysiert werden. Genauso richtig ist es aber auch, daß, wenn die Interaktionsteilnehmer eine Verhandlung führen, alles, was sie während ihrer Interaktion tun, Teil des Verhandlungsprozesses ist.

Daß die Aushandlungsprozesse nicht abgelöst von den jeweiligen Handlungszielen der Interaktanten existieren, sagt Kallmeyer selbst:

„Verständigungsprozesse sind generell als zielgebunden anzusehen: Es kommt für die Beteiligten darauf an, eine für ihre jeweiligen Zwecke abgesicherte soziale Bedeutung zu konstituieren“ (1981: 96).

Die jeweiligen praktischen Zwecke sind bestimmt durch die „Art des übergreifenden Interaktionszusammenhangs“, beim Verhandeln z. B. durch das Ziel, das im Lichte der eigenen Interessen günstigste Ergebnis zu erhalten. Kallmeyer trennt die Bewältigung der interaktionslogischen Konstitutionsaufgaben im Aushandlungsprozeß aber ziemlich strikt von der Interessenverwirklichung, indem er das erste zur Voraussetzung des zweiten macht. Wenn dann in der Interaktion die Zweckorientierung sich auf der Ebene, die als Aushandlungsprozeß isoliert wurde, bemerkbar macht, identifiziert Kallmeyer das entsprechende Verhalten des Interaktanten als „strategisches Handeln“, das den Aushandlungsprozeß stört, zu Basisregelverletzungen führt und Renormalisierungsverfahren erforderlich macht.

Von den Basisregeln sagt Habermas (s. oben), daß sie gelten, wenn die Interaktanten „verständigungsorientiert“ mit dem Ziel eines Konsenses handeln, und daß sie im verständigungsorientierten Handeln wechselseitig einklagbar sind und oft auch eingeklagt werden. Ihre Wirksamkeit kann der Analytiker in der Analyse von Interaktionen, in denen mindestens einer der Beteiligten eine verständigungsorientierte Einstellung einnimmt, rekonstruktiv beschreiben. Und ihre Wirksamkeit ist u. E. in manchen Untersuchungen überzeugend belegt worden. In den von Kallmeyer untersuchten Interaktionen fehlt die verständigungsorientierte Einstellung z. T. aber schon im Ansatz. Anleitner und Niesburger machen sich, wie Kallmeyer mit Recht schreibt, „den Prozeß der Bedeutungsaushandlung im Kommunikationsverlauf [...] zielstrebig zunutze“ (1977: 67). Beide handeln strategisch: Anleitner will Niesburger dazu bringen, den Ta-

geslichtprojektor auf einer geplanten Veranstaltung zu bedienen, und Niesburger versucht, sich dieser Aufgabe zu entziehen. In diesem Zusammenhang spricht Kallmeyer in Hinblick auf die mangelnde Kooperationsbereitschaft Niesburgers von einer Verzerrung der Wechselseitigkeit der Verständigung. Das kann man als außenstehender Betrachter sagen, wenn man die Interaktanten generell auf „verständigungsorientiertes Handeln“ verpflichten will. Aus der Binnenperspektive der Kommunizierenden ist diese Charakterisierung der Interaktion in diesem Fall und in zahllosen anderen Kommunikationsereignissen höchst problematisch. Kooperationsverweigerung durch Sich-dumm-Stellen ist als Instrument strategischen Handelns nicht nur faktisch häufig; sie wird von dem, der darunter zu leiden hat, auch keineswegs immer als Basisregelverletzung empfunden. Er wird sich ärgern, daß er sein Ziel nicht erreicht hat, „versteht“ das Verhalten des anderen aber vielleicht sehr gut, weil er gar nichts anderes erwartet hat.

Auch in den anderen oben genannten Interaktionsprozessen liegen die „Störungen“ z. T. nicht in der Nichtanwendung von Basisregeln begründet, sondern in handfesten Interessengegensätzen zwischen den Beteiligten, die auf den „Aushandlungsprozeß“ durchschlagen. Dieser verläuft dann nicht so, wie er nach den Beschreibungen in der Literatur verlaufen sollte; aber warum soll er das überhaupt, wenn die „Störungen“ funktional sinnvoll und der Situation angemessen sind? Wer mit einer „verständigungsorientierten“ Haltung in eine Verhandlung eintritt, macht sich – bei allen Beteiligten! – eher lächerlich. Wer das Instrument der Verhandlung zu spielen weiß, gilt nicht als Basisregelverletzer, sondern – bewundert oder gefürchtet – als geschickter Verhandlungspartner. Natürlich gibt es auch in Verhandlungen Normalformerwartungen; es sind jedoch nicht unbedingt die, die als Basisregeln der Kommunikation bisher beschrieben worden sind.

Der Versuch Kallmeyers, „aushandeln“ und „verhandeln“ terminologisch unterschieden auf die beiden Ebenen (Interaktionskonstitution und Handlungsschema) zu verteilen, gelingt letztlich nicht und wird nicht durchgehalten, weil die Interaktanten selbst die Unterscheidung unterlaufen. Der Konstitutionsprozeß, der gewöhnlich automatisiert abläuft, rückt nicht nur in das Interesse des Sprachwissenschaftlers, sondern auch in das der Interaktanten, die nun durch ihre krisenhaft erhöhte Aufmerksamkeit in die Lage versetzt sind, Kooperationsfiguren u. ä. im Rahmen des jeweiligen Handlungsschemas strategisch-bewußt einzusetzen.

5. Ist Kommunikation ein Aushandlungsprozeß?

Interpretieren vs. Aushandeln: Die naive Selbstverständlichkeit, mit der die Ausdrücke „negotiate“ und „aushandeln“ inzwischen gehandhabt werden, verstellt die Tatsache, daß sie verschiedene Gebrauchsweisen haben. Eine Konsequenz, die sich aus unserer wort- und begriffsgeschichtlichen Studie ergibt, ist die Aufforderung, die eigene Begrifflichkeit noch einmal zu überprüfen und sich in diesem Zusammenhang auch über die sprachlichen Ausdrücke Gedanken zu machen, mit denen die Konzepte präsentiert werden. Eine erneute Reflexion der eigenen Sprache zwingt u. E. (a) dazu, im Einzelfall genauer zu sagen, was jeweils gemeint ist, und regt (b) die Überlegung an, ob die jeweils analysierten kommunikativen Tätigkeiten den ökonomischen und politischen Austausch- und Aushandlungsprozessen hinreichend ähnlich sind und sinnvoll unter einen Begriff subsumiert werden können.

Beantwortet man die Frage negativ, dann wäre es ratsam, den Ausdruck „aushandeln“ zu vermeiden. Dies zunächst aus der grundsätzlichen Erwägung, daß „die Fruchtbarkeit einer Analogie von der Struktur der Realität ab[hängt], auf die sie angewendet wird“ (Conrad/Streeck 1976: 98). Das Argument dieser beiden Autoren, daß „wo soziale Prozesse in wichtigen Elementen keine Entsprechungen mit ökonomischen Austauschprozessen aufweisen, [...] es kaum sinnvoll [wäre], sich des Begriffs des ‘sozialen Austauschs’ zu bedienen“ (98), ist auf „Aushandeln“ voll übertragbar.

Bei „Aushandeln“ kommt verstärkt die Gefahr des Mißverstehens hinzu, weil der Ausdruck alltagssprachlich und, wie wir gezeigt haben, forschungsgeschichtlich eindeutig mit dem Begriff ‘Verhandeln’ verbunden ist. Er ist, will man die wissenschaftliche Kommunikation nicht gefährden, für andere Bedeutungen nicht frei verfügbar. Will man also den Sachverhalt bezeichnen, daß Verständigung nicht deshalb gelingt, weil die Kommunizierenden identische Zeicheninventare im Kopf haben und vorkommunikativ immer schon wissen, was sie voneinander und von der sozialen Situation zu halten haben, sondern auf komplexen gemeinsamen Interpretations- und Einigungsprozessen beruht, dann kann man das ohne weiteres eben so oder mithilfe von Ausdrücken wie „gemeinsam definieren“, „konstituieren“, „konstruieren“ sagen.

Dieser Sprachregelung folgend, unterteilen wir die Beantwortung der Titelfrage „Ist Kommunikation ein Aushandlungsprozeß?“ in zwei Abschnitte. Zunächst fragen wir, ob Kommunikation wirklich in dem Ausmaß die Anwendung interpretativer Verfahren als Dauerleistung der Interaktanten erfordert, wie es die neuere Konversationsanalyse behauptet bzw. nahelegt, und vermeiden in diesem Zusammenhang das Wort „aushandeln“. Dieses bekommt seine Funktion erst anschließend bei der Frage, ob und inwieweit die Interpretationsprozesse möglicherweise auch als Verhandlungsprozesse im spezifischen Sinne begriffen werden können, bzw. Elemente des Verhandelns enthalten.

Kommunikation als Interpretationsprozeß: Die Betonung von Kommunikation als Interpretationsprozeß war eine wissenschaftlich sehr fruchtbare These, die in der neueren Forschungsgeschichte im Rückgriff auf die 30er Jahre sowohl aus dem Interaktionismus Meads als auch der Wissenssoziologie von Schütz abgeleitet und inzwischen in der interpretativen Soziologie und in linguistischen Einzelanalysen vielfach und überzeugend bestätigt worden ist. Die Reichweite der Interpretationsprozesse und ihre Bedeutung für die „Konstruktion von Wirklichkeit“ und die „Konstitution von Gesellschaft“ scheint uns jedoch oft überbewertet. Es gibt in der interpretativen Soziologie und auch in der Linguistik immer wieder Bemerkungen, mit denen auf den eingeschränkten Charakter des Gegenstandes und des eigenen Blickwinkels hingewiesen wird; diese Erkenntnis wirkt sich aber praktisch zu wenig aus.

Die Betonung der Kommunikation als Interpretationsprozeß beruht auf der Einsicht, daß kein System von Symbolen kontextunabhängige und unzweifelhafte Beschreibungen von Kommunikationssituationen ermöglicht. Verständigung als genuines Ziel kommunikativen Handelns ist daher in der Auffassung der Konversationsanalyse prinzipiell bedroht und muß von den Kommunizierenden hergestellt und fortlaufend gesichert werden (vgl. dazu u.a. Wilson 1973).

Daß Verständigung konflikthanfällig ist, weiß jeder aus der eigenen kommunikativen Praxis, daß die Verletzung grundlegender kommunikativer Maximen sogar katastrophale Folgen haben kann, haben die Krisenexperimente Garfinkels gezeigt. Dennoch führt die These, Verständigung sei prinzipiell bedroht, auch theorieimmanent zu Unstimmigkeiten. Einerseits wird von den Interaktanten immer wieder behauptet, daß sie Kooperativität, Reziprozität und die Einhaltung der Basisregeln allgemein beim Partner unterstellen, andererseits werden sie in den Analysen als Menschen gezeichnet, die schlechthin alles „aushandeln“, alles überprüfen, für alles eine Bestätigung haben müssen, weil die Kommunikation sonst zusammenbricht. Wenn Kommunikation wirklich so problemhaft und krisenbeladen wäre, wäre schlechthin unbegreiflich, woher die Kommunizierenden eigentlich die oben benannten Unterstellungen gewonnen haben.

Verständigung kann mehr oder weniger problematisch sein und geschieht vor dem Hintergrund geteilter Überzeugungen und Erwartungen oft auch problemlos. Wenn die Konversationsanalyse ein anderes Bild vermittelt, dann deshalb, weil sie ihren Analysen einen Begriff von „Problem“ zugrundelegt, der intensional so entleert ist, daß schlicht alles ein Problem sein kann und jedermann dauernd mit Problemen zu kämpfen hat, auch wenn er selbst nichts davon merkt. Dieser weite Problembegriff liegt schon bei Mead vor, wenn er z. B. schreibt: „Die gemeinsame Welt bricht fortwährend zusammen, in ihr entstehen Probleme und verlangen nach einer Lösung“ (Mead 1969: 64). Er wurde zusätzlich von der soziologischen Verhandlungsforschung unterstützt; denn zu dem Zeitpunkt, als die interaktionistischen oder wissenssoziologischen Forscher den Begriff

übernehmen, setzte seine Anwendung ein manifestes Problem bzw. die Erfahrung eines Problems bei den Interaktanten schon nicht mehr voraus. Die Folge dieses weiten Problembegriffs ist, daß die Unterschiede zwischen mehr oder weniger automatisch ablaufenden Verständigungsprozessen auf der einen Seite, manifesten Krisensituationen und ihrer aktiven und bewußten Lösung andererseits eingeebnet werden, obwohl doch gerade diese Unterschiede ein lohnender Untersuchungsgegenstand wären und von den Interaktanten auch durchaus als Unterschiede erfahren werden. Das Aushandlungsmodell unterstellt den Teilnehmern rationales, selbstreflexives und antizipierendes Kommunikationshandeln. Damit beschreibt es unserer Meinung nach nicht das faktische Kommunikationsverhalten, ganz sicher nicht die Perspektive der Teilnehmer. Zudem verbirgt sich hinter dem Aushandlungskonzept ein Postulat, das in idealisierender Weise unabhängig vom Kommunikationsmodus symmetrische Interaktionsbedingungen annimmt. Das entspricht einer Tendenz, die auch in Formen öffentlicher Kommunikation beobachtbar ist. Ein demokratisches Modell von Kommunikation kann sich der Zustimmung der Teilnehmer sicher sein und damit das Zustandekommen fingierter Einigungen erleichtern. Schütze (1975) stellt die Behauptung auf, daß auch unter zwangskommunikativen Kommunikationsbedingungen (Verhör, Prüfung, Interview) der Schein eines egalitär funktionierenden Handlungsschemas aufrecht erhalten wird. Ebenso suggeriert Kallmeyer ein gleichgewichtiges Zustandekommen von Handlungsschemata ungeachtet asymmetrischer Rollenverteilung (z. B. in Mietauseinandersetzungen).

Kommunikation, so meinen wir, ist ein kooperativer Interpretationsprozeß, der in der Regel unproblematisch abgewickelt wird, da er von Normalformerwartungen sozial kompetenter Mitglieder einer Gemeinschaft getragen wird. Permanente sprachliche Kooperationsfiguren ermöglichen den Beteiligten die Identifikation von Sachverhalten und die Konstitution von Handlungsschemata. Bereits beim unproblematischen Kommunizieren verhalten sich die Interaktanten reflexiv zu den Mitteln ihrer Verständigung. Nur die ursprüngliche biologische Handlung ist dadurch gekennzeichnet, daß sie durchgängig verläuft bis zu ihrer Vollendung (Mead 1969: 139). Als Obligation sind die moralisch-normativen Idealisierungen der Teilnehmer wirksam, die nicht thematisiert zu werden brauchen. – Wird der normale Verständigungsvorgang irritiert, reicht diese Reflexivität nicht mehr aus. Wenn der Kommunikationsprozeß einen kritischen Punkt erreicht, z. B. bei einem Fokuswechsel, einer Status- oder Rollenunsicherheit der Teilnehmer, die sich auf der Beziehungsebene hinderlich bemerkbar machen können, oder wenn ein Ereignis nicht mit den Normalformerwartungen vereinbar scheint, werden diese stillschweigenden Unterstellungen thematisiert. An diesen Punkten bekommt die Kommunikation einen deutlichen, für die Teilnehmer spürbaren und ihnen bewußten Richtungswechsel: sie müssen sich ihrer Verständigungsmittel auf einer übergeordneten Ebene vergewissern: „In dieser Phase müssen die Teilnehmer auf die Ebene der Metakommunikation ausweichen oder Mittel der indirekten Verständigung einsetzen“ (Habermas

1981-I, 444). – Aus der Vergewisserung über die Verständigungsmittel kann sich, muß sich aber nicht ein manifestes Problem entwickeln, und auf dieses reagieren die Interaktanten mit Problemlösungsverhalten, wobei die Art der Problemlösung (diskutieren, bitten, verhandeln o. a.) sich nach der Einschätzung des Problems richtet. Abgesehen davon, daß wir vorgeschlagen haben, „aushandeln“ ohnehin nur zu verwenden, wenn Problemlösung durch Verhandeln gemeint ist, halten wir es generell nicht für sinnvoll, den Ausdruck unterhalb der Manifestationsgrenze von Problemen zu verwenden. Wie die Interaktanten das Problem jeweils lösen, ist an diesem Punkt noch offen. Die Zusage, daß ich auch weiterhin bereit bin, im sozialen Austausch die Perspektive des anderen zu übernehmen, ihn für ein vollwertiges Mitglied der Kommunikationsgemeinschaft zu halten, ist jedoch logisch unterscheidbar von Obligationen, die z. B. auf der Ebene des Handlungsschemas 'Verhandeln' eingegangen werden. Die Verpflichtung, einen Vertrag einzuhalten, hat eine andere Qualität.

Kommunikation als Aushandlungsprozeß: Wenn wir abschließend noch einmal die Frage aufnehmen, ob die besprochenen Einigungsprozesse nicht oft zumindest Züge des Verhandels aufweisen, so könnte es durchaus sein, daß die Forscher, die das ausdrücklich behaupten, und auch die, die es mit der Verwendung des Ausdrucks „aushandeln“ mehr oder weniger suggerieren, durchaus einen interessanten und wichtigen Sachverhalt treffen.

Die Verhandlung ist, zumindest im historisch-gesellschaftlichen Rahmen der gegenwärtigen Bundesrepublik oder der USA, aus dem die besprochenen Untersuchungen ja allesamt stammen, ein wesentliches, wenn nicht sogar das dominante kommunikative Handlungsschema, mit dem Koordinationsprobleme nicht nur im ökonomischen, sondern auch im politischen Bereich gelöst werden. Auch die Konflikte zwischen den gesellschaftlichen Gruppen und Organisationen werden verbreitet als Verteilungs- oder Tauschkonflikte wahrgenommen und entsprechend durch Verhandlungen gelöst. Es wäre überraschend, wenn die Dominanz dieser Art von Konflikteinschätzung und -lösung nicht auch andere Kommunikationsbereiche beeinflussen sollte, und die soziologische Verhandlungstheorie hat ja, ebenso wie einige der hier referierten Interaktionsanalysen der 60er Jahre, genau in diese Richtung argumentiert, indem sie darauf aufmerksam machte, daß der „bargaining approach“ fruchtbar auch auf Interaktionsprozesse im Gerichtsprozeß, im Krankenhaus etc. und in der Familie angewendet werden könne. Was die Verhandlungsforschung zu zeigen beabsichtigte, war, welche bedeutende Rolle das Handlungsschema 'Verhandeln' ganz allgemein in der Lösung gesellschaftlicher Konflikte und in der Koordinierung des Handelns der Gesellschaftsmitglieder bis in den persönlich-alltäglichen Bereich hinein spielt.

Da die praktischen Ziele, um derentwillen die Interaktanten kommunizieren, und das Handlungsschema, das sie durchführen, die Kommunikation auch auf der Ebene beeinflussen, die die Konversationsanalytiker den kommunikativen Verständigungs- oder Interpretationsprozeß nennen, kann man, woran die Ver-

handlungsforschung allerdings nicht besonders interessiert war und ist, auch diesen Einflüssen nachgehen. Die Interaktanten einer Verhandlung müssen natürlich, wie bei jedem anderen Handlungsschema, an einer Verständigung mit dem Partner interessiert sein, doch funktionalisieren sie den Verständigungsprozeß z. T. für ihre individuellen Zwecke, indem sie auf einer bestimmten Bedeutung eines Ausdrucks beharren bzw. sie bestreiten, indem sie das Handlungsschema temporär absichtlich in der Schwebe halten, indem sie im eigenen Interesse dem Partner die Möglichkeit geben, das Gesicht zu wahren etc. Solche strategischen Züge erscheinen vor dem Hintergrund des emphatischen Verständigungsbegriffs der Konversationsanalyse oder auch im Begriff des „verständigungsorientierten Handelns“ (Habermas) als Störungen. Sie sind aber, solange die Interaktanten sich als Verhandelnde begreifen, nicht unbedingt Störungen im Sinne von Basisregelverletzungen, sondern allenfalls Störungen in der Verfolgung des je individuellen Interesses.

Wenn man verallgemeinernd fragt, ob und inwieweit die Kommunizierenden möglicherweise den kommunikativen Prozeß selbst als etwas betrachten, was der Notwendigkeit des durch Aushandeln zu bewerkstellenden Interessenausgleichs unterliegt, dann müßte man gerade Kommunikationsereignisse untersuchen, in denen die Interaktanten nicht das Handlungsschema 'Verhandlung', sondern ein anderes durchführen, das die strategische Nutzung der Interpretationsverfahren nicht von vornherein nahelegt. Unabhängig vom jeweils verfolgten Handlungsschema liegt es u. E. nicht ganz fern anzunehmen, daß die von Goffman und anderen untersuchten Strategien des „face saving“ im Bewußtsein der Interaktanten gelegentlich oder oft als ein Tauschproblem erfahren werden, genauso wie in anderen Fällen die von einzelnen beanspruchbare Redezeit als Teilungsproblem betrachtet werden kann. Ob und inwieweit solche Vorstellungen die Kommunikation bestimmen, wäre ausdrücklich zur erkenntnisleitenden Frage zu machen und in Einzeluntersuchungen interpretativ-rekonstruierend zu klären. Die Kennzeichnung der Kommunikation als Aushandlungsprozeß stände dann gegebenenfalls am Ende und nicht am Anfang der Untersuchung. Die Ergebnisse könnten jedoch, wenn das Untersuchungsmaterial weiterhin auf die gegenwärtige Bundesrepublik und die gegenwärtige USA oder vergleichbare Gesellschaftsformen beschränkt bleibt, kaum interaktionslogisch ausgewertet werden. Es dürfte sich vielmehr um Ausprägungen kommunikativen Verhaltens handeln, die in spezifischen – historisch und gesellschaftlich verortbaren – Bewußtseinsformen ihren Grund haben.

Literaturnachweis

- [Balint 1957] Balint, Michael: *The doctor, his patient, and the illness*. – New York: International Universities Press 1957.
- [Berger/Luckmann 1966] Berger, Peter L./Luckmann, Thomas: *The social construction of reality. A treatise in the sociology of knowledge*. – New York: Doubleday 1966. Dt. 1969: *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie*. – Frankfurt/Main: Fischer 1969.
- [Bilmes 1976] Bilmes, Jack: *Rules and rhetoric: Negotiating the social order in a Thai village*. – In: *Journal of Anthropological Research* 32, 1 (1976), 44–57.
- [Blau 1964] Blau, Peter M: *Exchange and power in social life*. – New York: Wiley 1964.
- [Blau 1968] –: *Interaction: social exchange*. – In: *International Encyclopedia of the Social Sciences* 7 (1968), 452–458.
- [Blau 1972] –: *The dynamics of bureaucracy*. – Chicago/Illinois: University of Chicago Press 1972.
- [Brown 1968] Brown, Bert R.: *The effects of need to maintain face in interpersonal bargaining*. – In: *Journal of Experimental Social Psychology* 4 (1968), 107–122.
- [Bühl 1976] Bühl, Walter Ludwig: *Theorien sozialer Konflikte*. – Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft 1976.
- [Cicourel 1973 a] Cicourel, Aaron V.: *Interpretative procedures and normative rules in the negotiation of status and role*. – In: C', A'V': *Cognitive Sociology*. – Harmondsworth: Penguin Modern Sociology 1973. S. 11–41. Dt. 1973 b: *Basisregeln und normative Regeln im Prozeß des Aushandelns von Status und Rolle*. – In: Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen (Hg.): *Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit*. – Reinbek: Rowohlt 1973. S. 147–188.
- [Cicourel 1973 c] –: *Generative semantics and the structure of social interaction*. – In: C', A'V': *Cognitive sociology*. – Harmondsworth: Penguin Modern Sociology 1973. S. 74–98. Dt. 1975: *Generative Semantik und die Struktur der sozialen Interaktion*. – In: C', A'V': *Sprache in der sozialen Interaktion*. – München: Paul List 1975. S. 69–112.
- [Conrad/Streeck 1976] *Elementare Soziologie*. Hrsg. von Wolfgang Conrad und Wolfgang Streeck. – Reinbek: Rowohlt 1976.
- [Crott et al. 1977] Crott, Helmut/Kutschker, Michael/Lamm, Helmut: *Verhandlungen: Individuen und Gruppen als Konfliktparteien*. 2 Bde. – Stuttgart: Kohlhammer 1977.
- [Dieckmann 1981] Dieckmann, Walther: „Government by Discussion“. *Kommunikative Verfahren als Grundlage der Unterscheidung von Staatsformen bei Schmitt und Habermas*. – In: D', W': *Politische Sprache. Politische Kommunikation*. – Heidelberg: Carl Winter 1981.
- [Emerson 1969] Emerson, Joan P.: *Negotiating the serious import of humor*. – In: *Sociometry* 32 (1969), 169–181.
- [Garfinkel 1967] Garfinkel, Harold: *Studies in ethnomethodology*. – Englewood Cliffs: Prentice Hall 1967.
- [Goffman 1955] Goffman, Erving: *On face-work: An analysis of ritual elements in social interaction*. – In: *Psychiatry* 18 (1955), 213–231.
- [Goffman 1959] –: *The presentation of self in everyday life*. – New York: Doubleday Anchor Books 1959.
- [Good 1979] Good, Colin: *Language as social activity: Negotiating conversation*. – In: *Journal of Pragmatics* 3 (1979), 151–167.
- [Habermas 1981] Habermas, Jürgen: *Theorie des kommunikativen Handelns*. 2 Bde. – Frankfurt: Suhrkamp 1981.
- [Homans 1961] Homans, George Caspar: *Social behavior: Its elementary forms*. – New York: Harcourt, Brace & World 1961.

- [Jefferson/Schenkein 1977] Jefferson, Gail/Schenkein, Jim: *Some sequential negotiations in conversation: Unexpanded and expanded versions of projected action sequences*. – In: *Sociology* 11 (1977).
- [Kallmeyer 1977] Kallmeyer, Werner: *Verständigungsprobleme in Alltagsgesprächen. Zur Identifizierung von Sachverhalten und Handlungszusammenhängen*. – In: *Der Deutschunterricht* 29, 6 (1977), 52–69.
- [Kallmeyer 1978] –: *Fokuswechsel und Fokussierungen als Aktivitäten der Gesprächskonstitution*. – In: *Sprechen – Handeln – Interaktion*. Hrsg. von Reinhard Meyer-Hermann. – Tübingen: Niemeyer 1978. S. 191–241.
- [Kallmeyer 1979] –: *Kritische Momente. Zur Konversationsanalyse von Interaktionsstörungen*. – In: *Grundfragen der Textwissenschaft*. Hrsg. von Wolfgang Frier und Gerd Labrousse. – Amsterdam: Rodopi 1979. S. 59–110.
- [Kallmeyer 1981] –: *Aushandlung und Bedeutungskonstitution*. – In: *Dialogforschung*. Hrsg. von Peter Schröder und Hugo Steger. – Düsseldorf: Schwann 1981. S. 89–127.
- [Kirkpatrick 1955] Kirkpatrick, Clifford: *The family as process and institution*. – New York: Ronald 1955.
- [Mead 1969] Mead, George Herbert: *Philosophie der Sozialität. Aufsätze zur Erkenntnisanthropologie*. – Frankfurt am Main: Suhrkamp 1969.
- [Newman 1956] Newman, Donald J.: *Pleading guilty for consideration: A study of bargain justice*. – In: *Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science* 46 (1956), 780–790.
- [Newman 1966] –: *The negotiated plea*. – In: N', D'J': *Conviction: The Determination of guilt or innocence without trial*. – Boston: Little, Brown 1966. S. 76–130.
- [Pilgram/Steinert 1974] Pilgram, Arno/Steinert, Heinz: *Über das gesellschaftliche Aushandeln von Wirklichkeit – Die Definition abweichenden Verhaltens*. – In: *Gruppendynamik* 5 (1974), 73–75.
- [Roth 1963] Roth, Julius A.: *Timetables: Structuring the passage of time in hospital treatment and other careers*. – Indianapolis: Bobbs-Merrill 1963. S. 48–59.
- [Scheff 1966] Scheff, Thomas J.: *Being mentally ill*. – Chicago: Aldine 1966.
- [Scheff 1967] –: *Mental illness and social process*. – New York: Harper and Row 1967.
- [Scheff 1968] –: *Negotiating reality: Notes on power in the assessment of responsibility*. – In: *Social Problems* 16, 1 (1968), 3–17.
- [Schelling 1960] Schelling, Thomas Cromby: *An Essay on Bargaining*. – In: S', T'C': *The strategy of conflict*. – Cambridge/Mass.: Harvard University Press 1960. S. 21–46. Dt.: *Versuch über das Aushandeln*. – In: *Konflikt und Konfliktstrategie*. Hrsg. von Walter Ludwig Bühl. – München: Nymphenburger 1972. S. 235–262.
- [Schelling 1963] –: *The strategy of conflict*. 2nd. ed. – Cambridge/Mass.: Harvard University Press 1963.
- [Schenkein 1978] Schenkein, Jim: *Identity negotiations in conversation*. – In: *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. Ed. by Jim Schenkein. – New York (usw.): Academy Press 1978. S. 57–78.
- [Schmitz 1979] Schmitz, H. Walter: *Zur Analyse von Aushandlungsprozessen in polizeilichen Vernehmungen von Geschädigten und Zeugen*. – In: *Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften*. Hrsg. von Hans-Georg Soeffner. – Stuttgart: Metzler 1979. S. 24–37.
- [Schütze 1975] Schütze, Fritz: *Sprache soziologisch gesehen*. – München: Fink 1975.
- [Schumann 1977] Schumann, Karl F.: *Der Handel mit Gerechtigkeit. Funktionsprobleme der Strafjustiz und ihre Lösungen – am Beispiel des amerikanischen plea bargaining*. Frankfurt: 1977.
- [Schumann 1979] –: *Aushandeln von Sachverhalten innerhalb des Strafprozesses*. – In: *Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften*. Hrsg. von Hans-Georg Soeffner. – Stuttgart: Metzler 1979. S. 10–23.

- [Scott/Lyman 1968] Scott, Marvin B./Lyman, Stanford M.: *Accounts*. – In: *American Sociological Review* 33 (1968), 46–62. Dt.: *Praktische Erklärungen*. – In: *Seminar: Kommunikation – Interaktion – Identität*. Hrsg. von Manfred Auwärter, Edit Kirsch und Manfred Schröter. – Frankfurt: Suhrkamp 1976. S. 73–114.
- [Siegel/Fouraker 1960] Siegel, Sidney E./Fouraker, Lawrence: *Bargaining and group decision making: Experiments in bilateral monopoly*. – New York: McGraw-Hill Book Company 1960.
- [Strauss 1959] Strauss, Anselm L.: *Mirrors and masks*. – Glencoe: Free Press 1959.
- [Strauss et al. 1963] Strauss, Anselm L./Schatzman, Leonard/ Ehrlich, Danuta/Bucher, Rue/Sabshin, Melvin: *The hospital and its negotiated order*. – In: *The Hospital in Modern Society*. Ed. by Eliot Freidson. – London: The Free Press 1963. S. 147–169.
- [Troesser 1981] Troesser, Michael: *Die Illusion von der Mitproduktion – Oder die Macht des Moderators im Wohnzimmer des Hörers*. – In: *Semiotik und Massenmedien*. Hrsg. von Günter Bentele. – München: Öhlschläger 1981. S. 81–107.
- [Turner 1970] Turner, Ralph H.: *Family interaction*. – New York: Wiley 1970.
- [Weinstein/Deutschberger 1964] Weinstein, Eugene A./Deutschberger, Paul: *Tasks, bargains, and identities in social interaction*. – In: *Social Forces* 42 (1964), 451–456.
- [Wellman 1969] Wellman, Berry: *On negotiating reality*. – In: *Social Problems* 16 (1969), 537–538.
- [Wilson 1973] Wilson, Thomas P.: *Theorien der Interaktion und Modelle soziologischer Erklärung*. – In: *Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit 1: Symbolischer Interaktionismus und Ethnomethodologie*. Hrsg. von Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen. – Reinbek: Rowohlt 1973. S. 54–79.
- [Young 1971] Young, Jock: *The role of the police as amplifiers of deviance, negotiators of reality, and translators of fantasy*. – In: *Images of Deviance*. Ed. by Stanley Cohen. – Harmondsworth: Penguin 1971. S. 27–61.

Eingereicht am 26.4.1983. Neu eingereicht am 26.5.1983