

**Rationalität und Deliberation****Grenzen und Möglichkeiten einer Verbindung von Rational Choice- und Diskurstheorie**

---

**Claudia Landwehr\*****Abstract**

Within democratic theory, rational choice theories are regarded as conflicting with theories of deliberative democracy. I argue that the central analytical contrast between these theories consists in their differing focus on preferences: while rational choice takes them to be stable for the time frame in question and exogenous to the decision process to be analysed, deliberative theory is concerned with their formation and transformation. The latter tends to reduce preferences to beliefs, disregarding the impact of stable and exogenous interests, while the former devotes too little attention to the formation and revision of preferences within decision processes. Where decision processes display features of bargaining as well as deliberation, a model of preferences that accommodates both stability and transformation seems to be required. I propose such a model, which regards preferences as derived and relatively stable. The model suspends the classical distinction between desire-based and value-based preferences and incorporates both utility-maximising and argumentative rationality, claiming that we need both in every decision – the former to choose the relevant dimension and the latter to assess the options within it.

---

**1. Einleitung**

Innerhalb der modernen Demokratietheorie werden die ökonomische „Rational Choice“ Theorie und die Theorie deliberativer Demokratie meist als konkurrierende Ansätze in mehr oder weniger fundamentalem Gegensatz betrachtet. Eine verbreitete Annahme besteht darin, dass es sich bei der Rational

---

\* University of Hamburg, Institute of Political Science (landwehr@sozialwiss.uni-hamburg.de).

Choice Theorie (RCT) um eine empirisch-analytische Theorie, bei der Idee deliberativer Demokratie hingegen um ein rein normatives Modell handle. In der Tat haben viele deliberative Theoretiker ihre Ideen in expliziter Opposition zu den ökonomischen Modellen der Politik formuliert, welche seit den achtziger Jahren an Einfluß gewonnen hatten. Beobachter haben die Entwicklung deliberativer Demokratiemodelle und die damit verbundene Wiederbelebung partizipativer und republikanischer Ideen als eine Reaktion auf die zunehmende Dominanz der RCT und ihren mangelnden normativen Anspruch beschrieben (e.g. Bohman/Rehg 1999; Bohman 1998). In jüngerer Zeit jedoch gab es vermehrt Versuche, die beiden Ansätze zu kombinieren.<sup>1</sup> Die Möglichkeit einer gewinnbringenden Verbindung liegt in der Tatsache begründet, dass es sich bei beiden Ansätzen letztlich um rationalistische Theorien des Handelns und Entscheidens handelt. Die handlungstheoretischen Grundlagen der deliberativen Theorie, welche häufig als konstruktivistischer Ansatz missverstanden wird, treten klar zu Tage, sobald man sich Habermas einflussreiche Theorie kommunikativen Handelns ins Gedächtnis ruft (Habermas 1987 [1981]). Habermas bezieht sich in seinem zentralen Werk stark auf die Sprechakttheorie und linguistische Pragmatik, welche wie die Theorie des sozialen Tausches, auf welcher die RCT basiert, Handlungstheorien mit analytischem Fokus auf dem Individuum darstellen.

Im Folgenden werde ich die wesentlichen analytischen Annahmen beider Ansätze auf ihre Unterschiede prüfen und untersuchen, inwieweit diese für den jeweiligen Ansatz konstitutiv und somit unverzichtbar sind (Abschnitt 2). Ich argumentiere, dass der zentrale Gegensatz in den unterschiedlichen Präferenzbegriffen liegt, welche RCT und deliberative Theorie verwenden: die RCT betrachtet Präferenzen als stabil und dem Entscheidungsprozess exogen, während die deliberative Theorie sie als grundsätzlich transformierbar und demokratischen Willensbildungsprozessen zumindest teilweise endogen annimmt. Ich möchte ein alternatives Präferenzmodell vorschlagen, das in der Lage ist, zentrale Annahmen beider Theorien zu integrieren. Das vorgeschlagene

---

<sup>1</sup> Hierbei handelt es sich zum einen um Versuche, mit der Social Choice Theorie eine Methode der Wohlfahrtsökonomie mit deliberativen Modellen zu verbinden und für diese fruchtbar zu machen (Miller 1992; Knight/Johnson 1994; Dryzek/List 2003). In Deutschland gab es außerdem innerhalb der Internationalen Beziehungen eine Debatte in der *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, in der Möglichkeiten einer Verbindung ausgelotet wurden (Risse 2000 bietet eine Übersicht).

Modell begreift Präferenzen als abgeleitet und nur relativ stabil. Es kann als ein erster Schritt in Richtung einer Theorie der Präferenzbildung und –transformation in kollektiven Entscheidungsprozessen verstanden werden (Abschnitte 3.a und 3.b). Das Modell unterstellt, dass für die Bildung und Veränderung von Präferenzen zwei kognitive Faktoren eine Rolle spielen: Deliberation über Handlungsgründe und Nutzenkalkulationen. Dabei ist von einer strukturellen Ähnlichkeit zwischen auf Wünschen (*desires*) bzw. Interessen basierenden Präferenzen und solchen, die auf Werten und Normen beruhen, auszugehen, die es erlaubt, beide im selben Modell darzustellen (Abschnitt 3.c). Da Präferenztransformation aufgrund von Deliberation eine zentrale Annahme der Theorie deliberativer Demokratie darstellt, werde ich weiterhin einige Ideen zur Auswirkung kommunikativer Interaktion auf individuelle Präferenzen darstellen (Abschnitt 3.d). Ich hoffe, dass ein Begriff politischer Präferenzen, der Annahmen von RCT und deliberativer Theorie verbindet, sich als nützliches Instrument für die Analyse von Entscheidungsprozessen herausstellen wird, insbesondere solcher, in denen Verhandeln und Argumentieren zu koexistieren scheinen. Einige Anwendungsmöglichkeiten des vorgeschlagenen Modells abgeleiteter und relativ stabiler Präferenzen werden im letzten Abschnitt (4) skizziert. Ich glaube, dass insbesondere die Theorie deliberativer Demokratie, der es bislang an analytischen Modellen, auf deren Grundlage operationalisierbare Hypothesen zu formulieren wären, mangelt, von einem Modell der Präferenzbildung und –transformation profitieren würde. Insofern Präferenztransformation auch eine empirische Eigenschaft von Entscheidungsprozessen darstellt, kann ein solches Modell darüber hinaus der Analyse und Interpretation dienen. Eine empirische Theorie der Deliberation könnte somit den engen Rahmen von Spieltheorie und Verhandlungstheorie ergänzen.

## **2. Zentrale Annahmen von Rational Choice Theorie und Theorie deliberativer Demokratie**

Zwei Aspekte stechen beim Vergleich von RCT und deliberativer Demokratie als grundlegende Differenzen heraus. Der erste und wichtigste liegt in den unterschiedlichen Rationalitätsbegriffen, welche die Theorien verwenden. Während die Rational Choice Theorie ihr Rationalitätskonzept strikt auf

nutzenmaximierende instrumentelle Rationalität beschränkt (siehe z.B. Kirchgässner 2000), verwendet die deliberative Theorie einen weiteren Rationalitätsbegriff, welcher im Kantianischen Sinne sowohl die praktische als auch die theoretische Rationalität beinhaltet. Letztere bezieht sich auf die Frage rationaler Überzeugungen („was soll ich glauben?“), erstere auf die Frage rationalen Handelns („was soll ich tun?“). Wo Rationalität rein instrumentell verstanden wird, beschränken sich Entscheidungsprobleme auf die Auswahl optimaler Mittel für gegebene Ziele. Um instrumentell rational zu handeln, müssen Akteure in der Lage sein, die Konsequenzen möglicher Handlungsweisen vorherzusehen, also ein theoretisches Problem zu lösen. Die Bewertung von Zielen hingegen erfordert einen umfassenderen Begriff praktischer Rationalität. Die unterschiedlichen Rationalitätsbegriffe der Theorien haben neben dem analytischen auch erkenntnistheoretische Aspekte: Vertreter der Diskurstheorie in der Tradition von Habermas nehmen häufig nicht nur an, dass individuelles Handeln und Entscheiden durch normative, wertorientierte Handlungsgründe motiviert ist, sondern auch dass es „moralische Wahrheiten“ gibt, welche durch rationale Argumentation in ähnlicher Weise aufgedeckt werden können wie empirische Sachverhalte. Solche erkenntnistheoretischen Unterschiede zwischen den Theorien verdienen stärkere Beachtung, wo normative demokratietheoretische Fragen im Vordergrund stehen. An dieser Stelle ist jedoch der analytische Aspekt von zentralem Interesse. Um externer Analyse und Erklärung zugänglich zu sein, müssen Handlungen, so Habermas „offen für rationale Interpretation“ sein (1987, 1: 154). In der empirischen Beobachtung wird deutlich, dass sich Behauptungen und Argumente regelmäßig sowohl auf Normen und Werte als auch auf empirische Sachverhalte beziehen. Ethische und moralische Geltungsansprüche können, wie Habermas zu zeigen versucht, auf die selbe Weise kritisiert und gerechtfertigt werden wie empirische Behauptungen und erfüllen somit die zentrale Voraussetzung für Rationalität und Rationalisierbarkeit (1987, 1: 35f.). Darüber hinaus findet in politischen Diskursen regelmäßig eine Prüfung individueller und kollektiver Ziele statt, welche unter der Annahme gegebener, nicht zur Disposition stehender Ziele nicht zu fassen ist. Ob ein analytisches Modell von einem weiteren oder einem sparsameren Rationalitätsbegriff Gebrauch machen sollte, hängt davon ab, ob die weniger komplexe Option für die Analyse empirischer Ereignisse brauchbare

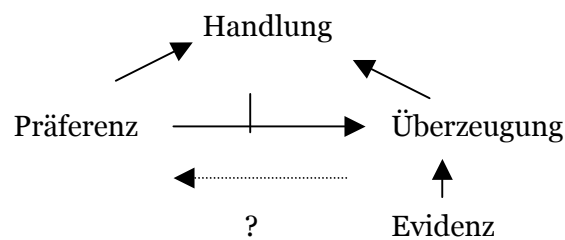
Generalisierungen und plausible Interpretationen bietet. In diesem Zusammenhang soll es jedoch genügen, die unterschiedlichen Rationalitätsbegriffe als wesentliche Differenz zwischen Rational Choice und deliberativer Theorie anzuerkennen.

Die zweite wesentliche Differenz ist eine rein analytische und betrifft die Eigenschaften, welche die Theorien individuellen Präferenzen zuschreiben. Ein Begriff politischer Präferenz muss, wie Amartya Sen betont, in der Lage sein, folgende Doppelrolle zu bewältigen: Präferenzen kommen stets zugleich als Determinanten individuellen Handelns und Maßstab individueller Wohlfahrt ins Spiel (Sen 1986). Sie schaffen eine Verbindung zwischen vorgestellten Werten und Interessen auf der einen Seite und alternativen Handlungsoptionen in der realen Welt auf der anderen Seite. Wenn die Rational Choice Theorie Präferenzen als Präferenzen über mögliche Weltzustände definiert, so erfasst sie nur den Wohlfahrtsaspekt des Präferenzbegriffs, nicht jedoch den handlungsmotivierenden. Als Determinanten von Handlungen müssen Präferenzen jedoch als auf Handlungsoptionen Bezug nehmend verstanden werden, auch wenn diese nur insofern präferiert werden, als dass sie das gewünschte Ergebnis produzieren. Bis hierhin scheinen die Präferenzbegriffe der Theorien noch weitgehend zu korrespondieren. Keine der Theorien, soviel ist hinzuzufügen, beinhaltet Annahmen darüber, was im RC-Vokabular als der ‚Inhalt von Nutzenfunktionen‘ bezeichnet würde. Auch wenn der RCT gelegentlich zu Unrecht vorgeworfen wird, dass sie Akteure als einseitig egoistisch abbilde, sind Präferenzen für wirtschaftliche Vorteile oder sozialen Status Zusatzannahmen, die den konzeptionellen Kern der Theorie nicht betreffen. Vielmehr liegt der ausschlaggebende Unterschied zwischen den Theorien in den Eigenschaften, die sie Präferenzen auf einer abstrakteren Ebene zuordnen: während die RCT Präferenzen als stabil und dem Entscheidungsprozess exogen postuliert, begreift die deliberative Theorie sie als transformierbar und zu einem mehr oder weniger großen Ausmaß Entscheidungsprozessen endogen.<sup>2</sup> Dieser Unterschied beruht auf den oben beschriebenen differierenden Rationalitätsbegriffen: wo Rationalität sich allein

---

<sup>2</sup> Die Annahme stabiler Präferenzen ist für die RCT zunächst rein analytischer Natur. Wo jedoch zu ihrer Rechtfertigung auf Annahmen über die „menschliche Natur“ zurückgegriffen wird, wandelt sich die instrumentell nützliche analytische Annahme regelmäßig in eine äußerst fragwürdige empirische.

auf Mittel zur Erreichung gegebener Ziele bezieht, können diese Ziele nicht Gegenstand einer rationalisierbaren Entscheidung sein. Wo sich rationale Deliberation hingegen auf Ziele ebenso wie auf Mittel bezieht, werden beide zum Gegenstand wandelbarer Überzeugungen. Goodin definiert die Grundannahmen der RCT wie folgt: „Rational choice, as it is standardly understood, is the joint product of belief and desire. Desires dictate the ends. Beliefs merely inform us as to which means are best for serving them“ (2003: 76). Elster stellt die Definition grafisch dar:



(nach Elster 1990: 21)

Er ergänzt sie durch die Anforderung, dass Präferenzen nicht auf Überzeugungen rückwirken dürfen (was der durchgestrichene Pfeil verdeutlicht). Eine zentrale Frage beim Vergleich von Rational Choice und deliberativer Theorie, auf welche der Elsters Modell hinzugefügte gestrichelte Pfeil hinweist, ist diejenige, ob Überzeugungen ihrerseits auf Präferenzen rückwirken dürfen oder sollen. Schließlich liegt die Transformation von Präferenzen, welche die deliberative Theorie avisiert, in der Veränderung rational motivierter Überzeugungen begründet. Überzeugungen sollten insofern als per Definition transformierbar verstanden werden, als dass sie das kognitive Ziel der Wahrheit beinhalten und nur so instrumentell zur Verfolgung anderer Ziele sein können (cf. Nozick 1993: 94). Wenn man die unterschiedliche Reichweite der Theorien – die deliberative Theorie ist bislang ausschließlich Demokratietheorie, während die RCT auf eine Vielzahl von Themen in unterschiedlichen Disziplinen Anwendung findet – ebenso außer Acht läßt wie ihr unterschiedliches Ausmaß an Formalisierung und unterschiedliche normative Ansprüche, so scheinen die generellen Eigenschaften von Präferenzen ein sinnvoller Fokus für ihre Verbindung zu sein. Wenn die rationale Entscheidung als das gemeinsame Produkt von Überzeugungen und *desires* verstanden wird, so scheint ein

naheliegender Ausgangspunkt darin zu liegen, die Präferenzen, die diese Entscheidung motivieren, ebenfalls als gemeinsames Produkt von Kognition und Volition zu verstehen. Vanberg und Buchanan zielen in diese Richtung, wenn sie wie folgt zwischen einer Interessen- und einer Theoriekomponente von Präferenzen unterscheiden:

As it is commonly *understood*, the concept of preferences is purely about *subjective values*. It refers to an actor's evaluations of potential objects of choice. As it is commonly *used*, however, the concept typically has more than just an evaluative dimension. It is typically used in a way that blends *evaluative* and *cognitive* components, or, in other terms, that blends a person's *evaluations* of – or *interests* in – potential outcomes of choice and his *theories* about the world, in particular his theories about what these outcomes are likely to be (Vanberg 1994: 168).

Im folgenden Abschnitt möchte ich ein Präferenzmodell vorschlagen, das beide Komponenten in berücksichtigt und sie systematisch zueinander in Bezug setzt – und das zugleich mit den Grundannahmen der Rational Choice Theorie ebenso kompatibel ist wie mit denen der deliberativen Theorie.

### **3. Präferenztransformation in kollektiven Entscheidungsprozessen: ein alternatives Modell**

#### a) *Individuelle Präferenzen als abgeleitete Präferenzen*

Zumindest vor einem Prozess rationaler Abwägung und Entscheidung schließen weder RCT noch deliberative Theorie irgendwelche Inhalte von Präferenzen als ‚irrational‘ aus. Begreift man Präferenzen als Präferenzen über (individuelle und kollektive) Handlungsoptionen, die präferiert werden, weil sie dazu dienen, erwünschte Weltzustände herbeizuführen, so stellt der gewählte Präferenzbegriff bereits einen sinnvollen Ausgangspunkt für ein Modell rationaler Präferenztransformation dar. Präferenzveränderungen sollten im Modell außerdem ausschließlich durch klar identifizierbare externe Faktoren bedingt sein: spontane, willkürliche, rein intrinsische Veränderungen von Präferenzen, selbst wenn sie empirisch häufig sind, können nicht rational zugänglich gemacht und modelliert werden. Auch wenn einige Autoren versuchen, aus einem „thick

concept“ der Rationalität Präferenzen für instrumentelle Güter wie Geld oder Status abzuleiten, sind die gebräuchlicheren „thin concepts“ auf empirische Beobachtung angewiesen, um Nutzenfunktionen mit Inhalt zu füllen.

Dem etabliertesten Ansatz zur Rechtfertigung solcher Zusatzannahmen, dem *revealed preference*-Ansatz, liegt implizit eine Idee von Präferenzen als abgeleiteten Präferenzen zugrunde. Was immer ein Akteur mit der Auswahl einer konkreten Option preisgibt, ist mehr als die Disposition, unter spezifischen Umständen eine spezifische Option zu wählen. Der Schluss, dass der Akteur unter exakt identischen Bedingungen (deren Auftreten in sozialen Situationen extrem unwahrscheinlich ist) identisch handeln wird, ist nicht mehr als schlichte Induktion, für die keine Theorie rationalen Handelns erforderlich wäre. Das Ziel bei *revealed preference*-Vorgehensweisen ist vielmehr eine umfassendere Generalisierung, die Vorhersagen darüber erlaubt, wie sich Akteure in *anderen* Situationen entscheiden werden. Eine solche Generalisierung erfordert eine Interpretation konkreter Entscheidungen als Symptome grundlegender Motive, von denen Handlungspräferenzen abgeleitet sind. Es sind diese grundlegenden Präferenzen, die Akteure im Sinne von *revealed preference* durch ihr Verhalten vermeintlich preisgeben.

Fundamentale Werte und Bedürfnisse sind nicht Präferenzen über spezifische Weltzustände, sondern abstrakter Natur, und sie werden durch eine Vielzahl von Entscheidungen zwischen konkreten Optionen verfolgt. Nur Präferenzen für konkrete Alternativen resultieren in beobachtbarem Verhalten. Sie sind stets zumindest implizit von verborgenen übergeordneten Präferenzen abgeleitet, die durch die Handlung enthüllt werden können. Nur mit Bezug auf übergeordnete Präferenzen macht es überhaupt Sinn von „Präferenzordnungen“ zu sprechen. Eine Präferenzordnung, in der ein Stück Apfelkuchen gegenüber einem BMW vorgezogen wird, der wiederum gegenüber der CDU vorgezogen wird, wäre absurd. Die Optionen sind schlichtweg nicht vergleichbar: „Choices must have meaning to choosers if they are to be guided by principled considerations such as those associated with rationality“ (Shepsle/Bonchek 1997: 29). Die Bedeutung einer Entscheidung liegt in der Dimension, in welcher Optionen miteinander verglichen werden. Nur innerhalb einer solchen Dimension können Optionen geordnet werden – danach, inwieweit sie instrumentell zur Verfolgung übergeordneter Präferenzen sind. Die Beziehungen

zwischen alternativen Handlungsoptionen in der objektiven Welt und abstrakten individuellen Werten in der subjektiven Welt bedürfen jedoch einer genaueren Spezifizierung. Zunächst gilt es, Regeln zu bestimmen, nach denen konkretere von abstrakten Präferenzen abgeleitet werden. Solche Regeln machen es erforderlich, dass Präferenzen zugleich, wie in der RCT, als (relativ) stabil und, wie in der deliberativen Theorie, als transformierbar betrachtet werden.

b) *Relative Stabilität von Präferenzen*

Zieht man mögliche Regeln in Betracht, anhand welcher konkrete von abstrakten Präferenzen abgeleitet werden könnten, so erscheint eine Regel der Nutzenmaximierung aus Sicht beider Theorien nicht nur plausibel, sondern von zentraler Bedeutung. Angenommen, ein Akteur hat den Wunsch nach einem langen Leben. Beide Theorien würden eine nutzenmaximierende Vorgehensweise vorhersagen und empfehlen, wenn dieses Ziel erreicht werden soll. Aus dem Wunsch nach einem langen Leben könnte der Akteur eine Präferenz für gesunde Ernährung ableiten, aus dieser wiederum eine Präferenz für vitaminreiche Kost und schließlich eine Präferenz für frisches gegenüber tiefgefrorenem Gemüse. Nur diese letzte abgeleitete Präferenz kann in eine konkrete Handlung übersetzt werden, alle anderen bleiben insofern abstrakt, als dass sie auf unterschiedlichen Ebenen noch Entscheidungen zwischen mehreren Optionen erfordern, um durch Handlungen verfolgt werden zu können. Die Präferenz unterster Ordnung, so scheint es, ist notwendigerweise instabil. Wenn Handlungspräferenzen sich nicht verändern, so wird sich menschliches Handeln – definiert als intentionales Verhalten – nicht verändern, und es bedürfte keiner Theorie des rationalen Handelns und Entscheidens. Schließlich besteht die Grundannahme der RCT darin, dass unter einer gegebenen Anzahl von Optionen Akteure stets diejenige auswählen, die ihren Nutzen maximiert. Wenn sich externe Bedingungen wie der relative Preis der einzelnen Optionen ändern, so werden sich auch die Akteurspräferenzen über diese Optionen ändern: Akteure passen ihr Verhalten rational der neuen Situation an. Angenommen, dass im obigen Beispiel die neue und zuverlässige Information, dass tiefgefrorenes Gemüse viel mehr Vitamine enthält als frisches, verfügbar würde, so sollte ein rationaler Akteur seine Präferenzen entsprechend anpassen und in Folge tiefgefrorenes über frisches Gemüse präferieren. Hält der Akteur an einer Präferenz für eine Option fest,

obwohl eine überlegene Option verfügbar geworden ist, so verhält er sich nicht mehr nutzenmaximierend. In Situationen unvollständiger Information sind Handlungspräferenzen daher immer bedingte Präferenzen. Der Erwartungsnutzen der verfügbaren Optionen und damit die Präferenzordnung über sie hängt von empirischen Informationen ab, die durch Beobachtung und Kommunikation gewonnen werden.

Aber was, wenn weitere zuverlässige Informationen über den Effekt von Vitaminen selbst verfügbar würden, mit dem Inhalt, dass entgegen vorheriger Annahmen die Wirkung von Vitaminen auf die Gesundheit keineswegs eine positive, sondern im Gegenteil eine äußerst gefährliche sei? Ein rationaler Akteur sollte alsbald seine abstraktere Präferenz für vitaminreiche Kost gleichfalls revidieren und Vitamine in Zukunft meiden. Wenn zuletzt bekannt würde, dass die Ernährung keinerlei Auswirkung auf die Lebenserwartung hat, so sollte der rationale Akteur sich schlichtweg keine weiteren Gedanken um seine Diät machen. Nur die Präferenz für ein langes Leben, welche in der Ableitungsfolge an höchster Stelle steht und nicht von einer anderen abgeleitet ist, bleibt unabhängig von sich wandelnden Überzeugungen stabil. Nutzenmaximierende Rationalität impliziert und erfordert demnach, dass sich mit Überzeugungen auch abgeleitete Präferenzen entsprechend ändern.

Rationale Entscheidungen finden demnach nicht nur zwischen verfügbaren Handlungsoptionen statt, sondern auch, und vor der Auswahl einer Handlung, auf einem abstrakteren Niveau. „Choice“, so John Dewey, „signifies a capacity for deliberately changing preferences.“<sup>3</sup> Das Individuum übt seine Autonomie nicht nur im Handeln, sondern zugleich und vor der Auswahl konkreter Handlungen in der Bildung von Präferenzen aus. Jürgen Habermas beschreibt die Art der Rationalität, um die es bei der Auswahl von Zielen geht als „Wahrationalität“. Er unterscheidet diese von der instrumentellen Rationalität und fasst instrumentelle und Wahrationalität zugleich als „formale Rationalität“, die Webers Zweckrationalität entspricht, zusammen. Der „formellen“ hält er die „materielle Rationalität“ entgegen, welche mit Webers Wertrationalität korrespondiert.<sup>4</sup> Unter der Annahme, dass Nutzenmaximierung sowohl instrumentelle als auch Wahrationalität erfordert, d.h. dass sie sich nicht allein

---

<sup>3</sup> Dewey 1937, quoted in Sunstein 1993: 204.

mit der Auswahl nutzenmaximierender Handlungen, sondern auch mit derjenigen nutzenmaximierender Ziele befasst, erlaubt die Rational Choice Theorie Präferenztransformation nicht nur, sondern impliziert sie sogar.

Wenn die deliberative Theorie Präferenzen als transformierbar beschreibt, so meint sie damit, dass Präferenzen immer sowohl Überzeugungen als auch grundlegende Handlungsmotive widerspiegeln. Einige deliberative Theoretiker würden sogar so weit gehen, zu behaupten, dass alle Präferenzen durch Überzeugungen konstituiert und daher transformierbar sind – an dieser Stelle reduzieren sie Präferenzen vollständig auf Überzeugungen. Eine solche Vorgehensweise ist jedoch in zweierlei Hinsicht problematisch. Zunächst sind Präferenzen, wie oben hervorgehoben, nicht nur Determinanten von Handlungen, sondern auch Maßstab individuellen Wohlergehens (Sen 1986: 73). Wenn kein solcher Maßstab den deliberativen Prozess überstehen würde, so bliebe kein dem Prozess exogener Maßstab zur Bewertung seiner Ergebnisse übrig. Dieser Punkt ist auch in normativer Hinsicht von großer Bedeutung. Die Gefahren von Demagogie und Manipulation, welche viele Vertreter deliberativer Modelle hervorheben, scheinen ernster, je höher die Ordnung der Präferenzen, die zum Schaden der Akteure transformiert werden. Je abstrakter die manipulierte Präferenz, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Akteure den Irrtum bemerken. Während die Bewertung konkreter Handlungen in Hinblick auf ihr Ziel relativ einfach scheint, sind die Folgen von Entscheidungen über abstrakte Ziele, die nicht unmixtelbar in Handlungen resultieren, schwerer einzuschätzen. Wenn also selbst fundamentale, übergeordnete Präferenzen im Diskurs transformierbar wären, würden Akteure allzu leicht Opfer systematischer Manipulation – ohne eine Chance, diese zu bemerken.

Problematisch ist die Annahme vollständig transformierbarer Präferenzen auch in Hinblick auf die personale Identität von Akteuren. Was, wenn nicht seine Präferenzen, konstituiert die Identität eines Akteurs? Eigene Talente, der kulturelle und persönliche Hintergrund, die Beziehungen zu anderen Menschen sind ohne Frage ebenfalls von Bedeutung. Aber sie repräsentieren im wesentlichen extern bedingte Restriktionen und Möglichkeiten. Auch wenn Präferenzen durch solche Faktoren beeinflusst sind, so erfordert eine liberale

---

<sup>4</sup> Habermas 1987: 242-7. Habermas diskutiert an dieser Stelle Webers Rationalitätsbegriff (cf. Weber 1964).

Perspektive, ihnen ein Mindestmaß an Autonomie und Autorität zuzugestehen. Die Annahme, dass Präferenzen und Überzeugungen vollständig sozial bedingt sind, führt unweigerlich in eine erkenntnistheoretisch konstruktivistische und analytisch strukturalistische Perspektive. Aus dieser scheinen weder die epistemischen Fortschritte, welche sich deliberative Theoretiker von einem fairen Diskurs erhoffen, denkbar, noch wäre die hier vertretene Vorgehensweise der akteurszentrierten Modellierung sinnvoll. Wenn hingegen Akteure ihre Präferenzen als essentiellen Bestandteil ihrer Identität verstehen, so besteht für sie keinerlei Anreiz, sich an einem deliberativen Prozess zu beteiligen, der diese vollständig transformiert. Schließlich wäre, wenn Präferenzen als konstitutiv für personale Identität betrachtet werden, die Person, die aus dem Prozess hervorgeht, unter Umständen gar nicht mehr mit ihnen selbst identisch. Hieraus folgt, dass die Vorstellung vollständig transformierbarer Präferenzen den deliberativen Diskurs zum Selbstzweck werden läßt – was alles andere ist als das, was die Theorie deliberativer Demokratie in ihm zu verwirklichen hofft. Die deliberative Theorie muss in ihrem Präferenzbegriff ein Element der Stabilität somit nicht nur erlauben, sie impliziert es sogar.

Ich schlage daher vor, Präferenzen als relativ stabil zu begreifen. Auf der einen Seite sind abgeleitete Präferenzen als notwendigerweise transformierbar zu verstehen, auf der anderen Seite können Präferenzen nicht vollständig auf Überzeugungen reduziert werden und müssen insofern als zu einem gewissen Grad stabil angesehen werden. Die Superpräferenzen, von denen untergeordnete Präferenzen abgeleitet sind, sollten als individuelle Handlungs- und Entscheidungsdispositionen verstanden werden, die Prozessen der Deliberation und kollektiven Entscheidungsfindung großenteils exogen und damit stabil sind. Die Annahme, dass die Stabilität von Präferenzen mit dem Grad ihrer Abstraktion abnimmt, liegt nahe. Ein Grund hierfür ist, dass jede Entscheidung zwischen Optionen auf Überzeugungen basiert, die sich durch neue Erfahrungen und Information ändern. Argumente und Informationen über die nutzenmaximierende Qualität konkreter Optionen sind wesentlich leichter zu überprüfen als solche, die sich auf abstraktere Optionen beziehen, insbesondere dort, wo „experimentelles“ Handeln möglich ist. Zugleich erfordert die Abwägung konkreter Optionen komplexe quantitative Kalkulationen, die selten in Sicherheit münden (Slovic 2000). Entsprechend erfordert die Revision von Präferenzen

über konkrete Optionen erheblich weniger kognitiven Aufwand als die von abstrakteren Präferenzen, an denen mit größerer Gewissheit festgehalten wird. Viel wichtiger ist jedoch, dass übergeordnete Präferenzen stabilisiert werden müssen, um als Gründe für Entscheidungen zu fungieren – auch wenn das Vertrauen in die Überzeugungen, auf denen sie basieren, gering ist. *In Hinblick die von ihnen abgeleiteten Präferenzen müssen übergeordnete Präferenzen stabile Prämissen darstellen, relativ zu diesen sind sie stabil.*<sup>5</sup>

*c) Wünsche, Werte und Interessen*

Eine gebräuchliche Unterscheidung zwischen grundlegenden Handlungsmotiven ist diejenige zwischen Wünschen (*desires*) auf der einen und moralischen Werten oder Prinzipien auf der anderen Seite. *Desires* werden dabei üblicherweise als ‚egoistische‘ Motive beschrieben und in biologistischen Theorien sogar mit physischen Instinkten gleichgesetzt, womit zugleich eine Rechtfertigung für die Annahme universell homogener Präferenzen gefunden ist. Werte hingegen beziehen sich auf eine Vorstellung vom Gemeinwohl oder moralisch Richtigen und werden in der Regel als ‚selbstlose‘ oder ‚altruistische‘ Motive angesehen, weshalb ihnen häufig eine besondere Autorität zugeschrieben wird. In empirischen Kontexten hingegen werden beide häufig unter den Interessenbegriff gefasst, zum Beispiel wenn Gewerkschaften und Wohltätigkeitsorganisationen als unterschiedliche ‚Interessengruppen‘ beschrieben werden. In diesem Sinne haben unterschiedliche Menschen mit unterschiedlichen Motiven ein Interesse daran, Weltzustände, die sie wertschätzen, zu realisieren oder zu erhalten. Interessen können insofern definiert werden als Wünsche oder Werte in konkreten Kontexten. Während eine reduktionistische Perspektive darauf zielen könnte, Werte vollständig auf vorgeschobene Rechtfertigungen für egoistische Wünsche zu reduzieren und umgekehrt eine utopistische Sichtweise darauf hoffen mag, konfligierende Wünsche für das Gemeinwohl aufzugeben, scheint es mir mehr Sinn zu machen,

---

<sup>5</sup> Auch empirisch betrachtet scheinen Menschen häufiger darüber unsicher zu sein, ob konkrete Handlungen ihren Zielen dienen als darüber, ob die gewählten Ziele die richtigen sind. Die Annahme, dass die Stabilität von Präferenzen mit dem Abstraktionsniveau wächst, ist auch kommunikationstheoretisch von Interesse, da neben der Stabilität auch die Homogenität von Präferenzen und damit die Wahrscheinlichkeit eines rationalen Konsenses zuzunehmen scheint.

sowohl Wünsche als auch Werte als Handlungsmotive anzuerkennen, dabei jedoch eine allzu scharfe Trennung zu vermeiden. Wie viele Rational Choice-Theoretiker hervorgehoben haben, ist es möglich, altruistische Ziele auf dieselbe nutzenmaximierende Weise zu verfolgen wie egoistische. Zugleich erscheint es äußerst unplausibel, sämtliche Präferenzen auf biologische Instinkte zurückzuführen. Naheliegender ist es, sie als zumindest teilweise durch soziale Werte, Normen und Verpflichtungen konstituiert anzusehen. Nichtsdestotrotz können Werte und Wünsche gleichermaßen sehr stabil und so fundamental sein, dass sie nicht als instrumentell für andere Ziele oder Präferenzen aufzufassen sind.

Zwei Punkte sollen dies illustrieren. Der erste ist ein linguistisch-semantischer, den Alfred Schütz hervorhebt. Schütz unterscheidet zwei Typen von Motiven: „um-zu-Motive“ und „weil-Motive“ (1962: 69-72). Er argumentiert, dass erstere zur instrumentellen Rechtfertigung von Entscheidungen dienen (z.B. „Ich habe den Schirm geöffnet, *um* nicht nass *zu* werden“), während letztere zur kausalen Erklärung von Handlungen und Entscheidungen dienen (z.B. „Er hat die Bank überfallen, *weil* er eine schwere Kindheit hatte“). Während Schütz jedoch der Meinung ist, dass weil-Motive nur Beobachtern (einschließlich des Akteurs selbst, der seine Handlungen im Rückblick erklärt) von Außen zugänglich sind, schlage ich vor, weil-Motive als Handlungsgründe anzusehen, die Gegenstand eines Entscheidungsprozesses sind. Handlungsgründe bzw. weil-Motive motivieren Handlungspläne, die dann instrumentell verfolgt werden. Sie können jedoch nicht kausal hinreichend für bestimmte Handlungen sein und müssen daher im Bewußtsein des Akteurs präsent sein, wenn entsprechende Handlungen ausgeführt werden (vgl. Searle 2001). Wie das folgende Beispiel zeigt, können Wünsche und Werte gleichermaßen als weil-Motive für Handlungen interpretiert werden:

1) <Ich will ein Eis, weil ich ein Eis will.>

2) <Ich möchte, dass die Sklaverei abgeschafft wird, weil sie ungerecht ist.>

Auch wenn (1) tautologisch ist, könnte es in einigen Fällen eine angemessene oder sogar die einzig mögliche Rechtfertigung für eine Präferenz darstellen. Weder (1) noch (2) kann instrumentell interpretiert werden:

1) \*<Er möchte ein Eis, um ...zu...>

2) \*<Sie möchte, dass die Sklaverei abgeschafft wird, um ... zu...>

Abgeleitete Präferenzen hingegen können unabhängig davon, ob sie sich auf Wünsche oder Werte beziehen, instrumentell gelesen werden:

- 3) <Ich möchte das schnellere Auto haben, um meine Freunde zu beeindrucken.>
- 4) <Ich möchte, dass Bildung kostenlos bleibt, um Chancengleichheit zu verwirklichen.>

Aus einer konsequentialistischen Perspektive (und entgegen etwa einer gesinnungsethischen), scheint sogar eine Verpflichtung zu bestehen, als moralisch richtig anerkannte Ziele mit der Auswahl instrumentell optimaler Optionen zu verfolgen.

Der zweite Punkt, der dazu dienen mag, die ähnliche Struktur und Funktion von Wünschen und Werten zu illustrieren, ist ein empirischer, den Slovic (2000) und Shafir et al. (2000) beschreiben. Sie diskutieren, wie das Vorhandensein von mehr als einem Handlungsgrund (bzw. mehr als einer übergeordneten Präferenz) zu Problemen bei der Auswahl von Optionen führt. So verwirrt es Menschen offenbar, wenn mehr als eine Dimension für die Entscheidung relevant ist (z.B. Preis und Qualität). Es scheint, dass empirische Akteure entgegen klassischer Rational-Choice Annahmen nicht in der Lage sind, quantitative Trade-Offs zwischen konfligierenden Präferenzen durchzuführen, die es erlauben würden, für gegebene Optionen absolute Nutzenwerte zu berechnen. Quantitative Kalkulationen scheinen nur innerhalb ein und derselben Dimension möglich. Daher suchen Akteure nach handlungsleitenden Gründen zur qualitativen Auswahl einer Dimension, *bevor* sie zur Auswahl der optimalen Option innerhalb dieser Dimension auf quantitative Nutzenmaximierung zurückgreifen. Das Nachdenken über Handlungsgründe ist in diesem Sinne dem Nachdenken über Optionen und ihren jeweiligen Nutzen vorgelagert. Unten ist ein Präferenzmodell dargestellt, das Präferenzen als abgeleitet und relativ stabil begreift und den qualitativen Aspekt der Entscheidung ebenso berücksichtigt wie den quantitativen.

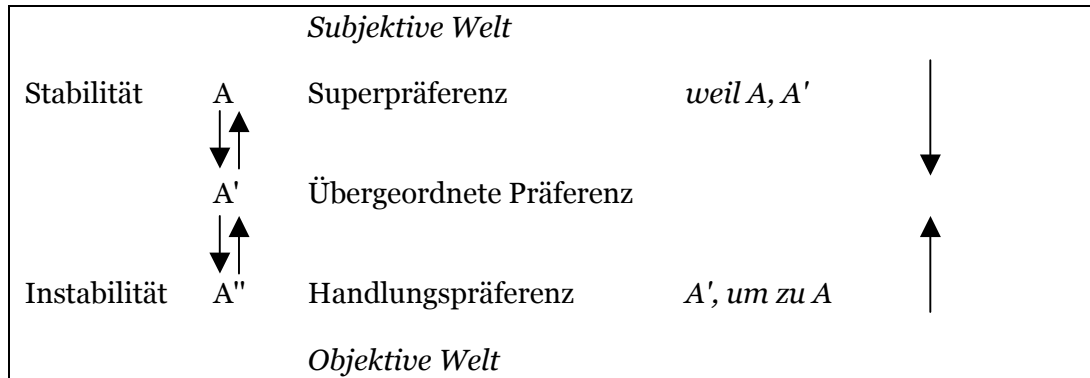


Abbildung 2

Eine Lesart von unten nach oben, beginnend mit der Handlungspräferenz in Richtung der Superpräferenz, von der sie abgeleitet ist, würde auf einer konsequentialistischen Nutzenmaximierungslogik beruhen, während eine Lesart von oben nach unten auf eine argumentative Rechtfertigungslogik darstellt.<sup>6</sup> Obwohl erstere für auf Wünschen basierende Präferenzen angemessener scheint und letztere für solche, die auf Werten gründen (wir tun etwas, *um* einen Wunsch oder Bedürfnis *zu* erfüllen, aber wir kämpfen für etwas, *weil* wir es für richtig halten), ist in den meisten Entscheidungsprozessen sowohl eine qualitativ-argumentative als auch eine quantitativ-instrumentelle Logik involviert. Die argumentative Logik verwandelt Gründe in Handlungsmotive und verschafft ihnen einen Doppelstatus als zugleich kognitiv und volitiv (Habermas 1994: 188). Wenn Gründe (und damit Motive) für eine Handlung klar sind, kann auf instrumentelle Logik zurückgegriffen werden, um die Option mit dem höchsten Erwartungsnutzen auszuwählen.

Die Entscheidung, ob und in welchem Ausmaß eine gegebene Option tatsächlich einer Präferenz dient, ist angesichts ständig neuer Informationen und der Probleme quantitativer Kalkulation stets eine problematische, die Präferenzen über Optionen zum Gegenstand häufiger Revision und damit instabil

<sup>6</sup> March und Olsen (1989) unterscheiden die konsequentialistische Logik von einer ‚logic of appropriateness‘ (Logik der Angemessenheit). Was an dieser Stelle mit argumentativer Logik gemeint ist, unterscheidet sich von der ‚logic of appropriateness‘ insofern, als dass die argumentative Logik als rational nachvollziehbar begriffen wird und Handlungen, die ihr folgen, als rationalisierbar. March und Olsens ‚logic of appropriateness‘ erinnert

macht. Die Gründe für die Auswahl einer Dimension tendieren dazu, stabiler zu sein, da sie nicht aufgrund neuer Information, sondern aufgrund neuer Argumente revidiert werden, welche weniger unmittelbaren Einfluss auf Gründe als Informationen auf Überzeugungen haben. Die größere Stabilität von Gründen im Vergleich zu empirischen Überzeugungen würde auch empirische Beobachtungen erklären, die dahin gehen, dass Opportunitätskosten geringere Beachtung finden, wenn Entscheidungen durch Werte motiviert sind: Werte bieten stärkere (kognitive) Gründe für eine Handlung als Wünsche (vgl. Slovic 2000). Nichtsdestotrotz scheint es wenig Sinn zu machen, auf Wünschen basierende Präferenzen allein im Sinne von Nutzenmaximierung zu interpretieren und auf Werten basierende allein im Sinne argumentativer Logik – und damit erstere für instabil, letztere für stabil zu erklären. Wenn ein neues Set von Optionen verfügbar wird, werden Akteure zunächst unsicher sein, wie sie dieses zu vorhandenen Präferenzen in Bezug setzen sollen: wenn, beispielsweise, in einer Situation knapper öffentlicher Mittel nur entweder Kindergartenbesuch oder Universitätsausbildung kostenlos zur Verfügung gestellt werden kann, wird eine Person mit dem Ziel der Chancengleichheit die Vorteile beider Optionen abwägen und damit nutzenmaximierende Rationalität in einer wertbasierten Entscheidung anwenden. Zugleich neigen eigentlich instrumentelle Präferenzen, wie die für eine gesunde Ernährung, dazu, selbst den Charakter von Werten anzunehmen. „Gesunde Ernährung“ wird dann für eine Vielzahl von Entscheidungen zur relevanten Dimension, während die Relevanz der Dimension selbst nicht mehr in Frage gestellt wird. Dies befreit uns – als epistemisch verantwortliche Personen – von der Notwendigkeit, ständig die Kohärenz unseres Überzeugungs- und Präferenzsystems zu überprüfen, kann aber zugleich zu Immobilität und Dogmatismus führen. Es scheint also so, dass wir in jeder Entscheidung sowohl argumentative als auch instrumentelle Rationalität brauchen: erstere, um die relevante Dimension zu wählen, letztere, um Optionen in dieser zu bewerten.

Dort, wo es um Koordination und kollektive Entscheidungen geht, bleiben hingegen wichtige Unterschiede zwischen Wunsch- und Wert-basierten Präferenzen bestehen. Geteilte Wünsche sind nicht notwendigerweise

---

hingegen eher an Webers ‚traditionales Handeln‘, das nicht auf rationaler Entscheidung beruht.

gemeinsame Wünsche und können durchaus konkurrierende Interessen begründen, da viele von ihnen, wie die Wünsche nach Status und Macht, nur auf Kosten anderer verfolgt werden können. Zugleich können unterschiedliche Wünsche dazu führen, dass Akteure dieselbe Option aus unterschiedlichen Gründen präferieren. Im Gegensatz hierzu beinhalten Werte im Allgemeinen den Wunsch danach, dass sie von anderen geteilt und in allgemeinverbindliche Regeln umgesetzt werden. Identische Werte bieten damit Chancen für Kooperation und Konsens, während Unterschiede zwischen fundamentalen Werten fast notwendig zu Konflikten führen.

c) *Diskurs und Präferenztransformation*

Die zentralen Annahmen, die die deliberative von der Rational Choice-Theorie unterscheiden – der umfassendere Rationalitätsbegriff und die Annahme diskursiv transformierbarer Präferenzen – sind jedoch nicht allein analytischer Natur, sondern basieren auf empirischen Annahmen darüber, wie kommunikative Interaktion Präferenzen beeinflusst. Die RCT geht traditionell von der Prämisse „talk is cheap“ aus, d.h. davon, dass es für die Teilnehmer eines Diskurses nicht schwieriger ist, zu lügen als die Wahrheit zu sagen – weshalb davon auszugehen ist, dass sie stets das tun, was ihren Präferenzen mehr dient (cf. Austen-Smitz 1992). Im Gegensatz dazu besteht Habermas darauf, dass Verständigung ein Telos ist, das „der Sprache selbst notwendigerweise innewohnt“ (1987,1: 387; 2000: 344-47). Ohne die Möglichkeit strategischen Sprechens, wie des Lügens, zu bestreiten, betont die deliberative Theorie die Tatsache, dass jede Behauptung – ob wahr oder falsch, und ob bekannterweise so oder nicht – für den Sprecher Verbindlichkeiten schafft, denen er nicht entkommt (cf. Brandom 2000, 363f.). Wo die RCT die Rolle kollektiver Entscheidungen darin sieht, Lösungen für kollektive Handlungsdilemmata zu finden und überlegene Gleichgewichte zwischen konfligierenden Interessen zu verwirklichen, hebt die deliberative Theorie hervor, dass Präferenzen und Entscheidungen in Hinblick auf universelle Geltungsansprüche – bei Habermas Wahrheit, Gerechtigkeit und Authentizität – gerechtfertigt werden müssen (Habermas 1987: 149). Selbst wenn Politiker insgeheim egoistische Motive wie die Wiederwahl verfolgen, müssen sie ihre Positionen als pragmatisch angemessen, moralisch richtig und als im Sinne eines Gemeinwohls rechtfertigen.

Und auch wenn Akteure ein Interesse am Gemeinwohl nur aus strategischen Gründen vortäuschen, werden ihre Handlungen und Entscheidungen an ihren erklärten Überzeugungen und Präferenzen und nicht an ‚wahren‘, verborgenen Präferenzen gemessen werden. Während Wähler in geheimen Abstimmungen immer noch anderen Präferenzen Ausdruck verleihen können als im Diskurs, müssen Teilnehmer von Verhandlungsrunden oder deliberativen Foren schließlich für die Optionen stimmen, für die sie argumentiert haben und sind gezwungen, eine Position aufzugeben, wenn sie argumentativ nicht haltbar ist.

Erhobene Geltungsansprüche verpflichten Sprecher zur argumentativen Rechtfertigung: diese ungeschriebene Diskursregel ist in der linguistischen Pragmatik und Diskurstheorie weit verbreitet. Die Unfähigkeit oder Weigerung, Belege für eine Behauptung oder Gründe für eine Forderung anzuführen, widerspricht der Konversationsmaxime der Qualität, die von H.P. Grice hervorgehoben wird: „sage nichts, wofür dir angemessene Belege fehlen“. Als unkooperatives Verhalten gefährdet der Verstoß gegen die Maxime der Qualität den Fortgang der Konversation (Grice 1975). Ein Sprecher der sich, indem er Belege und Begründung zurückhält, der Kooperation verweigert, ist schlichtweg kein akzeptabler Gesprächspartner. Dies ist vermutlich einer der Gründe, warum Akteure sich auch in angespannten Verhandlungssituationen häufig gezwungen sehen, ihre Position zu rechtfertigen, um den Zusammenbruch der Kommunikation zu verhindern (Holzinger 2004). Zugleich sind Adressaten gezwungen, zu jeder Behauptung oder Forderung eines Sprechers positiv oder negativ Stellung zu nehmen (oder sich explizit zu enthalten), und diese Stellungnahme auf die selbe Weise zu rechtfertigen wie der Sprecher seinen Geltungsanspruch (Habermas 2000: 345).

Die Verpflichtung zur argumentativen Rechtfertigung von Forderungen und Behauptungen erklärt jedoch noch nicht den Einfluß solcher Argumente auf Überzeugungen und Präferenzen. Rechtfertigung könnte schließlich, wie etwa das Grüßen, auch allein eine Frage der Konvention sein. Eine mögliche Erklärung liegt jedoch in einer „Präferenz für wahre Überzeugungen“, die in Konzepten instrumenteller und argumentativer Rationalität gleichermaßen impliziert ist. Nach John Searle ist der illokutionäre Akt der Assertion (Behauptung) durch einen „Wort-auf-Welt“ *direction of fit* gekennzeichnet, der wie folgt dargestellt werden kann:

*subjektive Welt*

⊢ ↓ Überzeugung (p).

*objektive Welt*<sup>7</sup>

Jede Behauptung, die zugleich als möglicherweise wahr und als mit bestehenden Überzeugungen im Konflikt angesehen wird, stellt daher eine Herausforderung für die individuelle Sinngebung dar, d.h. für die unterstellte Korrespondenz (*fit*) zwischen der eigenen Gedankenwelt und der objektiven Welt. Wenn komplexere Überzeugungen, etwa über kausale Zusammenhänge ( $p \rightarrow q$ ) auf dem Spiel stehen, ist diese Herausforderung noch größer, da die Plausibilität solcher Aussagen zumindest zum Teil unabhängig von der Glaubwürdigkeit des Sprechers ist. Wenn man wiederum das Ziel wahrer Überzeugungen voraussetzt, kann ein plausibles Argument Überzeugungen und die auf ihnen basierenden Präferenzen geradezu unwillkürlich verändern. Dies ist der „zwanglose Zwang des besseren Arguments“, der es unmöglich macht, angesichts überzeugender Gegenargumente an Überzeugungen festzuhalten. Das Vertrauen darin, dass zwischen der eigenen Gedankenwelt und der objektiven Welt ein *fit* besteht, ist Voraussetzung für jede Handlung, die darauf zielt, die Welt so zu verändern, dass sie eigenen Vorstellungen entspricht, d.h. für jede instrumentelle Handlung. RC-Modelle reduzieren kommunikatives Handeln, wie alles Handeln, auf seine instrumentelle Qualität. Die Theorie behandelt alle Äußerungen als Signale (vgl. Austen-Smith 1992: 46), d.h. als Sprechakte mit dem entgegengesetzten „Welt-auf-Wort“ *direction of fit*, den Searle den Direktiven (z.B. Befehlen und Forderungen) und Kommissiven (z.B. Versprechen und Drohungen) zuordnet und wie folgt illustriert:

*subjektive Welt*

! ↑ Intention (p)

*objektive Welt*<sup>8</sup>

Die Intention des Sprechers in diesen Fällen (Direktive und Kommissive) ist es, die objektive Welt an die eigenen Vorstellungen anzupassen oder, anders ausgedrückt, dem Wunsch oder der Intention Ausdruck zu verleihen, dass die

<sup>7</sup> Nach Searle 1979: 12. ⊢ ist Freges Zeichen für eine Behauptung.

<sup>8</sup> Nach Searle 1979: 14. Searle verwendet ! als Zeichen für Direktive.

ausgedrückte Proposition zu einem späteren Zeitpunkt mit dem Weltzustand korrespondiert.

In seinem strategischen Modell der Kommunikation betont Austen-Smith nichtsdestotrotz, dass „rational speakers choose their words to attempt to convince audiences to make one set of choices rather than another“ (1992: 47). Ein Signal allerdings könnte schwerlich dazu dienen, jemanden zu „überzeugen“. Das „Überzeugen“ eines anderen Sprechers besteht darin, eine neue Beziehung zwischen dessen subjektiver Welt und der objektiven Welt herzustellen. Jede Äußerung, die darauf zielt, einen anderen Sprecher zu überzeugen, stellt daher zuallererst ein Symbol dar. Symbole und die Überzeugungen, die sie repräsentieren, können sich jedoch nicht allein auf empirische Sachverhalte, sondern ebenso auf Gründe für Handlungen und Entscheidungen beziehen. Wenn, wie oben argumentiert, das Nachdenken über Handlungsgründe ein wichtiger Bestandteil des individuellen Entscheidungsprozesses ist, liegt nahe, dass eine rechtfertigende „Präferenz für gute Gründe“ der instrumentellen „Präferenz für wahre Überzeugungen“ entspricht. Kandidaten für gute Gründe und wahre Überzeugungen werden, explizit oder implizit, Teilnehmern an jeder Art kommunikativer Interaktion geboten, einschließlich Verhandlungsrunden und deliberativen Foren.

Bei der kollektiven Entscheidungsfindung geht es darum, Weltzustände zu verändern. Auch wenn neue Weltzustände durch Verhandlung und Kompromiss statt durch Konsens verwirklicht werden, besteht eine Voraussetzung hierfür in einem minimalen Set geteilter und kohärenter Überzeugungen, d.h. in einer unterstellten Korrespondenz zwischen Wort und Gedanken und der Welt, die es zu verändern gilt. Der Austausch von Informationen sollte daher, unwillkürlich und unabhängig von den Intentionen der beteiligten Akteure, zumindest zu einer geteilten Interpretation der gegebenen Situation führen. Sobald Sprecher sich gezwungen fühlen, Gründe für ihre Präferenzen zu nennen, bieten sie anderen Akteuren Rationalisierungen und Motive für ihr Handeln an. Angesichts der Vielzahl von Handlungsoptionen, die die objektive Welt bietet, sind Akteure sowohl auf Gründe als auch auf Informationen angewiesen, um diese Optionen zu ihrer subjektiven Welt in Bezug zu setzen. Gründe sind erforderlich, um Entscheidungen über die relevante Dimension zu treffen (argumentative Rationalität), Informationen, um den instrumentellen Wert von Optionen

einzuschätzen (Nutzenmaximierung). Zu Beginn vieler Entscheidungsprozesse werden Akteure sowohl in Hinblick auf die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten als auch in Hinblick auf die relevanten Dimensionen unsicher sein. Jede zielgerichtete Handlung erfordert jedoch sowohl ein bestimmtes Ausmaß an Sicherheit über die objektive Welt als auch handlungsleitende Gründe, womit ein Anreiz besteht, in Diskurse einzutreten. Das Erheben von Behauptungen und Nennen von Gründen könnte, zumindest in Niedrigkostensituationen, sogar eine Art instrumentellen Handelns darstellen, welches instrumentell zur Aneignung gut gerechtfertigter Präferenzen ist. Durch Kommunikation gewonnene Gründe und Informationen bilden dann die Grundlage für neue und revidierte Präferenzen.

Neben der Beobachtung, dass Menschen sich bei der Rechtfertigung ihrer Präferenzen regelmäßig auf das Gemeinwohl oder das moralisch Richtige beziehen, scheint unstrittig, dass solche Werte für individuelles Verhalten eine große Rolle spielen; strittig ist vielmehr die Frage, ob es möglich oder sinnvoll ist, sie in allgemeine Modelle des Handelns zu integrieren (vgl. Hechter 1994). Wenn jedoch das Vorhandensein von Handlungsgründen eine wichtige Voraussetzung für Entscheidungen darstellt und normative Gründe besonders starke Handlungsgründe sind, dann würde die Entscheidung, solche nicht zu berücksichtigen, entsprechenden Modellen einen Großteil ihrer Erklärungskraft rauben. Die Auswahl von Präferenzen stellt einen wesentlichen Aspekt individueller Autonomie dar und ist konstitutiv für personale Identität. Die Bildung von Präferenzen über empirische und soziale Weltzustände und die Fähigkeit, diese gegenüber anderen zu rechtfertigen, scheinen grundlegende menschliche Bedürfnisse zu sein, die es Akteuren nahelegen, sich auf der Suche nach guten Gründen und zuverlässigen Informationen an Diskursen zu beteiligen. Wer überzeugt wird, dass eigene empirische Annahmen falsch, eine Option einer anderen instrumentell überlegen, oder ein Grund nicht haltbar ist, wird seine Präferenzen revidieren. Darüber hinaus können von anderen genannte Gründe Akteure dazu bewegen, konkrete Optionen zu anderen Dimensionen in Beziehung zu setzen, z.B. zu wert- statt wunschbezogenen oder umgekehrt. Und nicht zuletzt werden Akteure, deren Argumente und Rechtfertigungen im Diskurs widerlegt werden, Probleme haben, ihren Präferenzen Sinn zu geben – sowohl öffentlich als innerlich.

#### **4. Präferenztransformation und die Analyse politischer Entscheidungen**

Auch wenn der Anspruch einiger RC-Theoretiker, in der Lage zu sein, strenge kausale Beziehungen zwischen Ereignissen herstellen und akkurate Vorhersagen machen zu können, weder plausibel noch empirisch belegt ist (vgl. Green/Shapiro1994), muss jedes vergleichbare theoretische Modell gleichsam darauf zielen, überprüfbare Hypothesen und Interpretationen zu formulieren. In dieser Hinsicht ist der Überlegenheitsanspruch der RCT gegenüber interpretativen und sozialkonstruktivistischen Ansätzen durchaus gerechtfertigt und die deliberative Theorie bislang defizitär. Während die RCT davon ausgeht, dass Interaktion, abhängig von der Spielstruktur, entweder in Kompromissen und überlegenen Gleichgewichten oder in fortbestehenden Konflikten mündet, nimmt die deliberative Theorie lediglich an, dass in der Kommunikation die Möglichkeit eines rationalen Konsenses verborgen liegt, welcher eine Verschiebung von Präferenzen in Richtung eines Gemeinwohls impliziert. Ob ein solcher epistemisch und moralisch dem Kompromiss überlegener Konsens möglich ist, soll von der Abwesenheit von Machtstrukturen und Ungleichheiten im Diskurs abhängen. Um zu entscheiden, ob entsprechende Bedingungen gegeben sind, wäre jedoch die Existenz eines machtfreien Diskurses unter gleichen *Voraussetzung*, was in einen infiniten Regress führt. Einige deliberative Theoretiker, die den Ursprung des Ansatzes in der kritischen Theorie betonen, sehen seine Aufgabe daher primär in der Identifikation und Kritik von Machtstrukturen, Manipulationstechniken und Ungleichheiten in Zugang und Partizipation an Diskursen. Andere Vertreter deliberativer Demokratie haben dagegen versucht zu belegen, dass ihre normativen Ansprüche auf keineswegs unrealistischen empirischen Annahmen beruhen. Sie zeigen, dass Argumentation durch Transformation von Präferenzen in der Tat Schritte in Richtung eines rationalen Konsenses ermöglicht.<sup>9</sup>

Angesicht der Tatsache, dass die für Deliberation verfügbare Zeit begrenzt ist, scheint eine aus dem deliberativen Modell plausibel abzuleitende Hypothese die zu sein, dass, wenn schon kein Konsens erreicht werden kann, Deliberation zumindest die Zahl der als relevant in Betracht gezogenen Dimensionen und

---

<sup>9</sup> siehe z.B. Fishkin 1991, McLean et al. 2000, List/Sliwka 2004.

Optionen reduziert. Unter der Annahme, dass Präferenzen über Optionen sowohl Handlungsgründe als auch Überzeugungen spiegeln, ist die wichtigste Konsequenz, die ein solches Modell von Kommunikation erwarten sollte, die einer geteilten Situationsdeutung. Das bedeutet, dass Kommunikation über Präferenzen auch dann, wenn keine gemeinsame Präferenz für kollektives Handeln erreicht wird, für den demokratischen Entscheidungsprozess von großer Bedeutung sein kann. Wie Dryzek und List kürzlich gezeigt haben, stellt die so erzielte Strukturierung von Präferenzen eine Voraussetzung für ihre sinnvolle Aggregation dar, indem sie etwa zyklische Mehrheiten verhindert (Dryzek / List 2003; Miller 1992).

Ein Modell abgeleiteter und relativ stabiler Präferenzen könnte dort von besonderem Nutzen sein, wo Entscheidungsprozesse analysiert werden sollen, die unter großer Ungewissheit stattfinden und in denen Akteure einen Mangel an Information sowie Unsicherheit bezüglich der für die Entscheidung relevanten Dimensionen empfinden. Auch wenn es rein deliberative Foren (z.B. Expertenkommissionen) und reine distributive Verhandlungsrunden gibt (die in der Regel nicht öffentlich sind), weisen viele solcher Prozesse Merkmale sowohl strategischen als auch kommunikativen Handelns auf. In jeder Art kommunikativer Interaktion folgen aus Behauptungen und Forderungen Verpflichtungen, diese zu rechtfertigen, wobei Öffentlichkeit den Rechtfertigungsdruck verstärkt. In vielen Fällen wird auch für politische Akteure Unsicherheit darüber bestehen, wie sie verfügbare Optionen zu ihren Werten und Interessen in Bezug setzen sollen, weshalb auch bei ihnen nicht von feststehenden Präferenzen über Politikoptionen auszugehen ist. Zu erwarten ist vielmehr, dass sie ihre Präferenzen in Anbetracht neuer Argumente, neuer Informationen über die Präferenzen von Gegenspielern, Expertengutachten oder der öffentlichen Meinung, ständig revidieren.

Das vorgeschlagene Präferenzmodell stellt offensichtlich einen Kompromiss zwischen empirischer Beschreibung und Abstraktion dar. Während es unmöglich erscheint, den Einfluss von Gründen und Argumenten auf Präferenzen quantitativ und formal darzustellen, ist es dennoch notwendig, ein ausreichendes Maß an Abstraktion zu verwirklichen. Das Präferenzprofil jedes empirischen Akteurs wäre mit Sicherheit zu komplex, um es abzubilden. Selbst wenn die Zahl möglicher Superpräferenzen limitiert wäre, so würden Akteure

eine große Anzahl von Präferenzen niedrigerer Ordnung von ihnen ableiten und diese angesichts neuer Informationen und Optionen ständig revidieren. Ein analytisches Modell muss die Zahl der in Betracht gezogenen Dimensionen und Präferenzen sinnvoll reduzieren. Zur erklärenden Beschreibung von Präferenztransformation und Entscheidungen sollten in Betracht gezogene Dimensionen im Voraus und nicht ad hoc festgelegt werden. Annahmen über relevante Dimensionen und Akteurspräferenzen sind dabei Zusatzannahmen, die einer separaten Rechtfertigung bedürfen. Anschließend können von einzelnen Sprechern vorgebrachte Argumente zu diesen Dimensionen in Bezug gesetzt werden und es kann analysiert werden, welches etwa das Abstraktionsniveau der Präferenzen ist, auf die sie Bezug nehmen, wie Aussagen Sprecher auf bestimmte Optionen festlegen und wie sie dazu beitragen, Präferenzen zu modifizieren – die anderer ebenso wie die eigenen. Explizite und empirisch fundierte Annahmen über Präferenzen niedrigerer Ordnung würden dabei den interpretativen Spielraum des Beobachters einschränken und somit die Gefahr von post-hoc Modifikationen reduzieren, die dort besteht, wo sehr abstrakte Präferenzen unterstellt werden.<sup>10</sup> Die Plausibilität einer solchen Interpretation müsste sich selbstverständlich an den ohne Frage beeindruckenden Ergebnissen von Verhandlungs- und Spieltheorie messen lassen. Diese Ansätze konzentrieren sich jedoch fast ausschließlich auf Situationslogik und lassen wenig Raum für Meinungs- und Willensbildung, die für politische Entscheidungen ebenso zentral sind. Einige Entscheidungsprozesse, insbesondere insofern sie teilweise oder vollständig öffentlich sind, neben strategischen über deliberative Aspekte verfügen, und sich über einen längeren Zeitraum erstrecken, können im Rahmen dieser klassischen Modelle daher nicht angemessen erfasst werden. In solchen Fällen scheint ein Modell der Präferenztransformation im Diskurs von besonderem Nutzen – und das hier präsentierte soll einen ersten Schritt in diese Richtung darstellen.

---

<sup>10</sup> Zur Kritik an post-hoc Modifikationen in der RCT, siehe Green/Shapiro 1994: 34-8. Der Interpretationsspielraum ist bei abstrakten Präferenzen, etwa für ‚Wohlstand‘ oder ‚Macht‘ insofern zu groß, als dass sie im Einzelfall völlig gegensätzliche Handlungsweisen erklären können: die Präferenz für Status etwa könnte gegebenenfalls sowohl den Rücktritt eines Politikers als auch sein Beharren im Amt erklären. Präferenzen, die so gut wie alles erklären, erklären letztlich nichts.

## 5. Schluss

Die Beschreibung komplexer Entscheidungsprozesse unter großer Unsicherheit erfordert ein Modell der Präferenzbildung und –transformation. In solchen Situationen sind sich Akteure sowohl über bestehende Handlungsoptionen und ihren Nutzen als auch über die eigenen Handlungsgründe im Unklaren. Nur durch neue Begründungen und Argumente, die im Entscheidungsprozess selbst gewonnen werden, können Beziehungen zwischen abstrakten Wünschen und Werten und dem verfügbaren Set von Optionen hergestellt werden. Das hier vorgeschlagene Modell der Präferenztransformation zieht daher beide Aspekte von Präferenzen, den volitiven und den kognitiven, gleichermaßen in Betracht. Das Modell geht davon aus, dass Handlungspräferenzen für konkrete Optionen in einer unbestimmten Anzahl von Schritten von fundamentalen Motiven abgeleitet sind. Da jeder dieser Schritte auf Annahmen über den instrumentellen Nutzen der jeweiligen Option basiert, nimmt die Stabilität von Präferenzen mit dem Niveau ihrer Abstraktion ab. Die strukturelle Ähnlichkeit von Wert- und Wunschbasierten Präferenzen legt eine Integration beider in ein Modell nahe, das argumentative und nutzenmaximierende Logik als gleichermaßen konstitutiv für Präferenzen behandelt. Es scheint, als ob wir in jeder Entscheidung auf beide angewiesen sind: auf die argumentative Logik, um relevante Entscheidungsdimensionen zu erkennen, und auf nutzenmaximierende Logik, um den instrumentellen Wert von Handlungsoptionen einzuschätzen. Jede Art der Kommunikation steigert die Wahrscheinlichkeit von Präferenztransformation, da sie mit der Verbreitung neuer und potentiell handlungsmotivierender Gründe und Informationen verbunden ist. In der Tat dürften die konstitutiven Regeln kommunikativer Interaktion argumentative anstelle strategischer Rationalität fördern und so zur Transformation von Präferenzen beitragen. Entsprechende Erkenntnisse könnten dazu dienen, institutionelle Kontexte, Interessenkonstellationen und Problemtypen zu identifizieren, die Präferenztransformation besonders wahrscheinlich machen.

**Bibliographie:**

- Austen-Smith, David 1992: Strategic Models of Talk in Political Decision Making, in: *International Political Science Review*, Vol. 13, No. 1, 45-58.
- Bohman, James / Rehg, William 1997: Introduction, in: the same (eds.): Deliberative Democracy, Cambridge / Massachusetts, ix-xxx.
- Bohman, James 1998: Survey Article: The Coming of Age of Deliberative Democracy, in: *The Journal of Political Philosophy*, Vol. 6 No.4, 400-425.
- Brandt, Robert 2000: Facts, Norms and Normative Facts: A Reply to Habermas [Habermas 2000], in: *European Journal of Philosophy* 8:3, 356-374.
- Elster, Jon 1990: When Rationality Fails, in: Cook, Karen S. / Levi, Margaret (eds): The Limits of Rationality, Chicago, 19-51.
- Dewey, John 1936: Philosophies of Freedom, in: Freedom in the Modern World (ed. H. Kallen).
- Dryzek, John / List, Christian 2003: Social Choice Theory and Deliberative Democracy: A Reconciliation, in: *British Journal of Political Science* 33 (01/2003), 1-28.
- Fishkin, James 1991: The Voice of the People: Public Opinion and Democracy, New Haven.
- Green, Donald P. / Shapiro, Ian 1994: Pathologies of Rational Choice Theory, New Haven / London.
- Grice, Herbert P. 1975: Logic and Conversation, in: Cole, P. / Morgan, J.L. (eds.): Syntax and Semantics, New York, 41-58.
- Goodin, Robert E. 2003: Reflective Democracy, Oxford.
- Habermas, Jürgen 1987 [1981]: Theorie des kommunikativen Handelns, 2 volumes, Frankfurt. (English edition: Theory of Communicative Action (trans. Thomas McCarthy), Boston 1984/1987)
- Habermas, Jürgen 1994 [1992]: Faktizität und Geltung, Frankfurt. (English edition: Between Facts and Norms (trans. William Rehg), Cambridge 1995)
- Habermas, Jürgen 2000: From Kant to Hegel: On Robert Brandt's Pragmatic Philosophy of Language, in: *European Journal of Philosophy* 8:3, 322-355.
- Hechter, Michael 1994: The Role of Values in Rational Choice Theory, in: *Rationality and Society*, Vol. 6, No. 3, 318-333.

- Holzinger, Katharina 2004: Bargaining Through Arguing: An Empirical Analysis Based on Speech Act Theory, *Political Communication*, 21, 195-222.
- Kirchgässner, Gebhard 2000: Homo Oeconomicus, Mohr Siebeck.
- Knight, Jack / Johnson, James 1994: Aggregation and Deliberation. On the possibility of democratic legitimacy, in: *Political Theory*, Vol. 22 No. 2, May 1994, 277-296.
- List, Christian / Sliwka, Anne 2004: "Deliberative Polling" als Methode zum Erlernen des demokratischen Sprechens, *Zeitschrift für Politik* 51(1), 87-105.
- March, J.G / Olsen, J.P. 1989: Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics, New York.
- McLean, Iain / List, Christian / Fishkin, James / Luskin, Robert 2000: Can Deliberation Induce Greater Preference Structuration? Evidence from Deliberative Opinion Polls, unveröffentlichtes Tagungspapier.
- Miller, David 1992: Deliberative Democracy and Social Choice, *Political Studies* 40, 54-67.
- Nozick, Robert 1993: The Nature of Rationality, Princeton.
- Risse, Thomas 2000: "Let's argue!": Communicative Action in World Politics, in: *International Organization* 54,1, Winter 2000, 1-39.
- Schutz, Alfred 1962: Collected Papers I. The Problem of Social Reality, The Hague.
- Searle, John R. 1979: A taxonomy of illocutionary acts, in: Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts, Cambridge, 1-29.
- Searle, John R. 2001: Rationality in Action, Cambridge / Massachusetts.
- Sen, Amartya 1986: Behaviour and the Concept of Preference, in: Elster, Jon (ed.): Rational Choice, Oxford, 60-81.
- Shafir, Eldar / Simonson, Itamar / Tversky, Amos 2000: Reason-Based Choice, in: Kahnemann, Daniel / Tversky, Amos (eds): Choices, Values, and Frames, Cambridge, 597-619.
- Shepsle, Kenneth A / Bonchek, Mark S. 1997: Analyzing Politics. Rationality, Behavior, and Institutions, New York.
- Slovic, Paul 2000: The Construction of Preference, in: Kahnemann, Daniel / Tversky, Amos (eds): Choices, Values, and Frames, Cambridge, 489-502.

- Sunstein, Cass R. 1993: Democracy and Shifting Preferences, in Copp, Hampton & Roemer (eds.): The Idea of Democracy, Cambridge, 196-130.
- Vanberg, Victor J. 1994: Rules and Choice in Economics, London / New York.
- Weber, Max 1973 [1921]: Soziologische Grundbegriffe, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre (ed. Johannes Winckelmann), Tübingen 1973, 541-581.