

Alexander Bogner

Umwerben als Aushandlungslogik in Wertkonflikten

Schlüsselwörter: verhandeln, argumentieren, Wertkonflikte, Aushandlungsprozesse

In der politikwissenschaftlichen Debatte zu kommunikativen Logiken in (internationalen) Verhandlungssystemen stehen Interessenkonflikte im Vordergrund. Wertkonflikte sind bisher nicht explizit zum Gegenstand analytischen Interesses geworden. Die hier entwickelte These lautet, dass jene Wertkonflikte, die nicht durch Dogmatismus oder gewaltsame Zuspitzungen geprägt sind, durch einen eigenständigen Kommunikationsmodus charakterisiert sind, jenseits der bekannten Alternative zwischen Verhandeln oder Argumentieren. Dieser Modus wird mangels etablierter Begrifflichkeiten als „Umwerben“ (*courting*) bezeichnet. Das verweist auf den Umstand, dass es in Wertkonflikten – sofern sie kommunikativ aushandelbar bleiben sollen – darum gehen muss, Gemeinsamkeiten ungeachtet tief greifender Differenzen herzustellen, d.h. das Gegenüber zu gewinnen – nicht aber mittels Macht (*bargaining*) oder Argumenten (*arguing*) zu bezwingen. Es geht um die Herstellung einer kommunikativen Ebene, auf deren Basis pragmatische Übereinkünfte in den unlösbaren Fragen von Gut und Böse möglich werden. Diese Überlegungen werden im Rekurs auf empirische Untersuchungen zur Aushandlung von Wertkonflikten in nationalen Ethikräten plausibilisiert.

Courting as a mode of negotiating value conflicts

Keywords: bargaining, arguing, value conflicts, negotiation processes

The literature on communicative logics in (international) negotiation systems draws mainly upon interest conflicts. Value conflicts, which are particularly prominent in life sciences issues, have not been subject to political scientists' interest so far. We argue in this paper that in value conflicts which are not characterized by dogmatism and violent eruptions a specific communication mode emerges that cannot be reduced to bargaining or arguing. Due to the lack of well-established terms this communication mode is called 'courting' for now. Courting points at the fact that opponents involved in value conflicts have to look for common ground in the face of far-reaching normative differences. In value conflicts, one has to try to win the opponent over instead of defeating him or her by means of power (bargaining) or better arguments (arguing). The point is to develop a communicative basis appropriate to pragmatically compromise on the intractable issues of what is morally acceptable or not. These considerations are empirically illustrated by the author's investigations on how members of national ethics councils negotiate value conflicts among each other.

Alexander Bogner
 Österreichische Akademie der Wissenschaften
 Institut für Technikfolgen-Abschätzung
 E-Mail: abogner@oeaw.ac.at

Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft (ÖZP), 43. Jg. (2014) H. 1, 121–140

Seit Mitte der 1990er-Jahre hat sich eine lebhaftere Debatte über Verhandeln und Argumentieren in der internationalen Politik entwickelt.¹ Diese Debatte war zunächst von dem Versuch getragen, Habermas' Kommunikationstheorie für die Analyse internationaler Verhandlungssysteme fruchtbar zu machen. Den Vertretern eines solchen „interaktionistischen“ oder „post-realistischen“ Ansatzes zufolge sind politische Verhandlungsergebnisse oft nicht ohne Rekurs auf gegenseitige Überzeugungsprozesse bei den Akteuren zu erklären (Müller 2007, 203ff.). Natürlich sind derartige Bemühungen um eine Aufwertung argumentativer Kooperation – begleitet von einer mitunter recht schematischen Opposition zwischen utilitaristischer und kritischer Handlungstheorie – nicht ohne Kritik geblieben (vgl. Esser 2004). In jedem Fall aber hat diese Debatte zu einer Differenzierung und Elaborierung der beiden Konzepte des Verhandelns (*bargaining*) und Argumentierens (*arguing*) beigetragen.

Im Folgenden wird argumentiert, dass diese Differenzierung nicht weit genug reicht. Denn Wertkonflikte – wie sie sich exemplarisch an der Frage der Abtreibung oder im Bereich der Biomedizin entzünden – sind in dieser Debatte unterbelichtet geblieben. Wenn man jedoch davon ausgeht, dass das Verhandeln für Interessenkonflikte typisch ist sowie das Argumentieren für Wissenskonflikte (Saretzki 2007), dann lautet die naheliegende Frage: Welcher Kommunikationsmodus ist für Wertkonflikte typisch? Und zwar für jene Wertkonflikte, die – mangels fundamentalistischer Zuspitzung – einer kommunikativen Aushandlung zugänglich sind?

In diesem Beitrag wird die These entwickelt, dass verhandelbare Wertkonflikte durch einen eigenen Kommunikationsmodus charakterisiert sind, der mangels etablierter Begrifflichkeiten vorerst als „Umwerben“ (*courting*) bezeichnet werden soll. Dahinter steht die Überlegung, dass es in Wertkonflikten – sofern sie kommunikativ aushandelbar bleiben sollen – darum gehen muss, Gemeinsamkeiten ungeachtet tief greifender Differenzen herzustellen, d.h. das Gegenüber zu gewinnen – nicht aber mittels Macht oder Argumenten zu bezwingen. Es geht um die Herstellung einer kommunikativen Ebene, auf deren Basis pragmatische Übereinkünfte in den unlösbaren Fragen von Gut und Böse möglich werden.

Die Idee, Wertkonflikte im Hinblick auf einen eigenständigen Kommunikationsmodus zu analysieren, verdankt sich Impulsen aus der politikwissenschaftlichen Debatte. Schon früh hat Frank Schimmelfennig (1997) auf die Vernachlässigung des Wertaspekts in der Analyse politischer Verhandlungen hingewiesen. Eigene Untersuchungen zu Aushandlungsprozessen in nationalen Ethikräten haben dann die Vermutung gestärkt, dass die Aushandlungslogik in Wertkonflikten weder durch Verhandeln oder Argumentieren noch durch Mischformen zu erklären ist. Im Folgenden wird denn auch auf Basis einer empirischen Fallstudie argumentiert, dass die weitere Suche nach einem dritten Typus durchaus lohnend sein kann. Für diese Suche eine Heuristik zu liefern, ist der primäre Zweck dieses Artikels.

Diese Heuristik zur Aushandlungslogik in verschiedenen Konflikten wird in fünf Schritten dargelegt. Zunächst wird im Rückgriff auf einschlägige Literatur eine Typologie von Konflikten entwickelt, die insbesondere den Differenzen zwischen Wissens- und Wertkonflikten Rechnung trägt (1.). Im Anschluss wird eine Differenzierung von Wertkonflikten vorgenommen, um den Typus des verhandelbaren Wertkonflikts genauer zu bestimmen (2.). Ein Streifzug durch die Literatur zeigt, dass mangels dieser Differenzierungen bisherige Postulate eines dritten Kommunikationsmodus zu kurz greifen (3.). Eine empirische Fallstudie zur Aushandlungslogik in nationalen Ethikräten sensibilisiert dafür, dass verhandelbare Wertkonflikte durch einen eigenständigen Kommunikationsmodus geprägt sind (4.). Diese empirischen Indizien werden abschließend für einen systematischen Vergleich der drei konfliktspezifischen Kommunikationsweisen aufbereitet; gleichzeitig werden die Grenzen dieser Analyse resümiert (5.).

1. Interessen, Wissen, Werte: Zur Typisierung von Konflikten

Eine Basisprämisse meiner Argumentation lautet, dass eine enge Kopplung zwischen Kommunikationsweise und Konflikttyp existiert, wenn auch nicht auf der Ebene einzelner Sprechakte. Verhandeln und Argumentieren sind als (idealtypische) Kommunikationsweisen zu verstehen, die einzelne Sprechakte übergreifen. D.h., einzelne Sprechakte innerhalb eines Aushandlungsprozesses können durchaus verschiedenen Kommunikationsweisen zuzurechnen sein.² Mit Saretzki (2007) gehe ich jedoch davon aus, dass sich Kommunikationsweisen hinsichtlich ihrer funktionalen Bezüge unterscheiden lassen; dass sich, mit anderen Worten, innerhalb der verschiedenen Konflikttypen die Dominanz eines spezifischen Kommunikationsmodus feststellen lässt. Um welche Konflikte handelt es sich?

Hinsichtlich der Typisierung von Konflikten finden sich in der Literatur unterschiedliche Vorschläge. Man kann Konflikte hinsichtlich ihrer Artikulationsform (manifest/latent) unterscheiden oder anhand ihrer Intensität und damit nach unterschiedlichen Eskalationsstufen (Messmer 2003). Man kann Konflikte hinsichtlich ihrer Prozessierungsform (konstruktiv oder destruktiv im Sinne Kriesbergs [2007]) unterscheiden oder in Bezug auf ihren Zweck (vgl. Coser 2009, 57ff.).

Im Folgenden werden Konflikte hinsichtlich ihrer spezifischen Rahmen oder Thematisierungsweisen unterschieden. Damit nehme ich einen Aspekt wieder auf, der bereits bei Georg Simmel (1958) anklingt. Gemeint ist jene Passage in seiner Abhandlung über den Streit, in der Simmel den Vergemeinschaftungscharakter von Konflikten betont. Konflikte, so Simmel, bedürfen gemeinsam geteilter Relevanzen, eines gemeinsam geteilten Rahmens, um überhaupt ausgeglichen werden zu können. Rahmen sind Organisationsprinzipien von Interaktionen und Diskursen, denen die Funktion zukommt, einen gemeinsamen Bezugsrahmen für die (durchaus kontroversielle) Bewertung von Dingen herzustellen (als Überblick über die weit ausgreifende Debatte über Rahmen vgl. Dahinden 2006). Rahmen sind also nicht einfach identisch mit normativen Positionen; sie legen vielmehr fest, welche Aussagen, welche Argumente als legitime Begründung der eigenen Position gelten dürfen. Rahmen bestimmen gewissermaßen die Legitimitätsgrundlage des Aushandlungsprozesses. Sie definieren die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen des Sag- und Machbaren.

Mit dem Rekurs auf Rahmen steht nicht die Frage nach den basalen Triebkräften und verdeckten Wirkmechanismen von Konflikten im Zentrum. In den Vordergrund tritt vielmehr die Frage: Was ist kennzeichnend für die dominanten Diskurse, in denen die Konflikte verhandelbar gemacht werden? Oder kurz: Um welches Kernproblem kreist der Konflikt? Aus dieser Perspektive lässt sich eine Typologie entwickeln, die eng an die politikwissenschaftliche Tradition anschließt.

Interessenkonflikte sind auf die (offene oder verdeckte) Durchsetzung von Machtansprüchen gerichtet oder durch den Kampf um knappe Ressourcen geprägt. Die Leitfrage in Interessenkonflikten lautet: Wie wird der Kuchen verteilt, und was bekomme ich davon? Im Kern geht es hier um das Problem einer sich ökonomisch und sozialstrukturell abbildenden Ungleichheit. Paradigmatisch ist der Klassenkonflikt des 19. Jahrhunderts. Der Dissens zwischen den Konfliktparteien besteht im Fall von Interessenkonflikten – darauf hat schon Aubert (1963) hingewiesen – nicht über die Bewertung der umkämpften Güter, sondern dreht sich um die Angemessenheit ihrer ungleichen Verteilung. Die Konfliktintensität wird in der Regel gemindert, soweit der Dissens – auf Basis entsprechender politischer Rahmenbedingungen – verhandelbar und Kompromissen zugänglich gemacht wird (Sozialpartnerschaft, Tarifverhandlungen). Freilich konsti-

tuieren sich in vielen politischen Auseinandersetzungen Interessenfraktionen, die nicht primär ökonomisch geprägt sind, beispielsweise wenn im Kontext gegenwärtiger Streitigkeiten um Vorratsdatenspeicherung oder Videoüberwachung der Schutz der Privatsphäre zur Debatte steht. D.h., Interessenkonflikte lassen sich nicht auf ökonomische Verteilungsfragen reduzieren. Der an Verteilungsfragen orientierte Interessenkonflikt ist für die Sozialwissenschaften jedoch zum Paradigma geworden („soziale Frage“).

In *Wissenskonflikten* steht die Qualität des Wissens im Mittelpunkt. Die Kernfrage lautet: Welches Wissen ist das wahre Wissen? Auf welche Weise lässt sich dieses Wissen feststellen? Und wie zuverlässig sind die jeweiligen Wissensbehauptungen? Wissenskonflikte kristallisieren sich typischerweise an den Aspekten von Risiko und Sicherheit und damit an Fragen über die Tragfähigkeit von Kausalitätsvermutungen und die Zurechenbarkeit von Handlungsfolgen. Paradigmatisch dafür waren die zähen Auseinandersetzungen in vielen europäischen Ländern um die Atomkraft. Gerade in Österreich und Deutschland standen diese Konflikte anfangs zunächst noch unter dem Eindruck einer links gerichteten Staatskritik und zeichneten sich durch eine erhebliche Militanz aus (Radkau 1995). Die Befürchtung lautete, diese Großtechnologie würde – damit ihr sicheres Funktionieren gewährleistet sei – zur Herausbildung eines „Sicherheitsstaates“ (Hirsch 1980) beitragen, der dazu tendiere, demokratische Grundrechte zu untergraben. Der Streit um die Kernenergie hat sich in den 1980er-Jahren verwissenschaftlicht, d.h. wissenschaftliche Expertise bekam für die Begründung und Legitimation der konkurrierenden Standpunkte eine herausragende Bedeutung. Dies hatte damit zu tun, dass mit der Zeit immer stärker das Gefahrenpotenzial der Atomenergie thematisiert wurde, also die Gefahr von Unfällen, von radioaktiven Emissionen im Normalbetrieb oder auch die Strahlungsrisiken durch atomaren Abfall (Rucht 2008, 258). Viele dieser Risiken waren nicht unmittelbar sinnlich wahrnehmbar und bedurften daher der Interpretation durch Experten, um als real gelten zu können und politisierbar zu werden. Die Antiatombewegung begann bald eigene Expertise zu mobilisieren und trieb damit den Prozess der Verwissenschaftlichung voran. Es entstanden wissenschaftliche Institutionen wie das Freiburger Öko-Institut oder das Institut für Soziale Ökologie in Wien. D.h.: Auch wenn der Atomkonflikt (wie viele andere Konflikte) rivalisierenden Interessen und Werthaltungen entsprang, so war der gemeinsame Aushandlungsrahmen jedoch bald das Risiko. Auf Ebene der expliziten Auseinandersetzung traten deshalb Wissensfragen ins Zentrum, und das Expertenwissen wurde zur zentralen Ressource.

Aktuelle Beispiele für Wissenskonflikte sind die Streitigkeiten um den Mobilfunk, den Klimawandel oder die grüne Gentechnik (Böschen et al. 2010; Mayer 2014). Der nach wie vor andauernde Konflikt um die Gentechnik dreht sich um die Frage: Wie hoch ist das Risiko gentechnischer Naturoptimierung? Welche Gefahren drohen schützenswerten Pflanzen und der menschlichen Gesundheit durch die Freisetzung und Kommerzialisierung gentechnisch modifizierter Organismen? In ähnlicher Weise konzentriert sich der Streit um den Klimawandel auf Wissensfragen: Ist die globale Erwärmung eine Folge industriegesellschaftlicher Lebensformen oder nur ein Ausdruck natürlicher und für die Erdatmosphäre typischer Klimaschwankungen? Wie hoch ist das Ausmaß der Erwärmung und welche Folgen sind erwartbar? Uneinigkeit besteht hier – anders als in Wertkonflikten – kaum über die normative Bewertung dieser Folgen. Dass eine globale Erwärmung von vier oder fünf Grad Celsius für einen Großteil der Weltbevölkerung katastrophale Folgen hätte, dass Überflutungen und Verwüstungen weiter Landstriche gleichbedeutend sind mit Leid und Unglück, ist unumstritten. Im Vordergrund des Streits steht die Frage nach der wissenschaftlichen Haltbarkeit von (gegensätzlichen) Prognosen über die Eintrittswahrscheinlichkeit der allgemein als negativ bewerteten Ereignisse sowie die Zurechenbarkeit von

Handlungsfolgen. Es wird um die Durchsetzung von Risikoeinschätzungen, Sicherheitsbehauptungen und Zukunftsszenarien gerungen und damit letztlich um Wahrheitsansprüche gestritten.

Derartige Konflikte, das hat schon Collingridge (1981) mit Blick auf die Atomenergie-Kontroverse angemerkt, werden dem normalen Wissenschaftsdisput ähnlich. Dementsprechend hoch ist die Bedeutung von wissenschaftlicher Expertise, man denke nur an den herausragenden Stellenwert des Weltklimarats (IPCC) für die internationale Klimapolitik (vgl. Beck 2009). Die primäre Funktion des IPCC besteht darin, mithilfe seiner aufwendig erstellten Weltklimaberichten Bewusstsein für das globale Problem des Klimawandels zu schaffen und klimapolitische Maßnahmen auf UN-Ebene zu legitimieren. Nicht zuletzt aus Gründen politischer Wirksamkeit versucht der IPCC daher, in seiner Expertise einen hohen Grad an Konsens zu erreichen, auch wenn dies angesichts der komplexen Materie zuweilen wenig plausibel erscheinen mag (kritisch dazu van der Sluijs 2012). Aufgrund mangelnder Gegenexpertise in den eigenen Reihen, geringer Transparenz des Arbeitsprozesses sowie handwerklicher Fehler ist der IPCC in den letzten Jahren immer wieder ins Gerede gekommen. Doch dies unterstreicht nur den zentralen Stellenwert dieses Expertengremiums. Offensichtlich macht sich der Streit um die richtige Klimapolitik zu einem guten Teil an der Glaubwürdigkeit und wissenschaftlichen Qualität des IPCC fest. Diese zentrale Bedeutung von Expertise ist nur für Wissenskonflikte typisch.

In *Wertkonflikten* ist nicht die Qualität des Wissens strittig, sondern die Geltung konkurrierender Wertvorstellungen. Es wird vorrangig nicht um Risikobehauptungen und Gefahreinschätzungen gerungen, sondern um das moralisch Gebotene. Die Leitfrage in diesen Konflikten lautet: Was dürfen wir (nicht) tun? Welche moralischen Grenzen sollten wir (nicht) überschreiten? Im Kern geht es also nicht um das Problem der Ungleichheit (wie im Fall der Interessenkonflikte) oder um Risiken (wie bei den Wissenskonflikten), sondern um eine Bewertung von Dingen und Handlungsoptionen auf Basis normativer Maßstäbe. Paradigmatisch sind Debatten um die Abtreibung oder die Stammzellforschung. Hier geht es um Fragen wie zum Beispiel: Ab welchem Zeitpunkt kommt dem Embryo der volle Würde- und Lebensschutz zu? Wann ist der Mensch ein Mensch? Dürfen wir uns zum Gestalter unserer eigenen Natur aufschwingen (Stichwort „human enhancement“)? In diesen Konflikten geht es um die richtige Moral, hier treffen divergierende Werthaltungen aufeinander. Es wird mit Bezug auf ethische Begriffe und Prinzipien darüber gestritten, ob das Menschsein von bestimmten Fähigkeiten abhängen sollte (z.B. vom Bewusstsein seiner selbst als einer zeitübergreifenden Entität) oder besser nicht; es wird kontrovers diskutiert, ob eine „Optimierung“ des Menschen zu nicht-therapeutischen Zwecken (z.B. Nutzung von Ritalin durch Gesunde) im Sinne individueller Autonomie zu begrüßen oder aber mit Blick auf mögliche gesellschaftliche Folgen („Medikalisierungsdruck“) zu kritisieren ist. Diese Wertkonflikte sind nicht in Wissenskonflikte transformierbar und auf der Basis einschlägigen Sachstandswissens auflösbar. Die Entscheidung darüber, was in unseren Augen den Menschen zum Menschen macht, kann uns kein Zellbiologe abnehmen. Auch wenn in all diesen Konflikten entsprechendes (Experten-)Wissen über Machbarkeiten und Möglichkeiten eine wichtige Rolle spielen wird, so bleibt doch die individuelle Standortbestimmung letztlich das Ergebnis normativer Richtigkeitsvorstellungen. Diese Richtigkeitsvorstellungen – mögen sie auch milieuspezifisch geprägt sein – müssen letztlich von jeder und jedem Einzelnen individuell vertreten werden; ethische Entscheidungen können daher auch nicht an die professionelle Ethik delegiert werden. Dies lässt sich beispielsweise anhand parlamentarischer Debatten zu biopolitischen Fragen nachvollziehen. Die politische Entscheidung gilt in diesem Bereich als eine echte Gewissensentscheidung; es ist nicht ausreichend, zu Legitimationszwecken auf einschlägige Ethikexpertise zu verweisen (Bogner 2010). Es ist in derartigen Wertkonflikten auch nicht legitim, geradewegs

auf Interessen oder ökonomische Nutzenkategorien zu rekurrieren (auch wenn diese im Hintergrund für die eigene Positionierung maßgeblich sein sollten). Sofern der Streit auf der Wertebene geführt wird, muss man ökonomische Nutzenerwartungen in gängigen ethischen Kategorien reformulieren (vgl. Rubin 2008).

Die hier skizzierte Differenzierung von Konflikttypen schließt eng an Wilhelm Aubert (1963) an. Aubert hatte in einem einflussreichen Artikel zwischen Interessen- und Wertkonflikten unterschieden – noch heute ein maßgeblicher Bezugspunkt der Konfliktforschung (vgl. Bonacker/Imbusch 2010, 67ff.; Kriesberg 2007, 7ff.). Allerdings fällt bei Aubert der Dissens über *normative Bewertungen* mit jenem über *Tatsachen* unterschiedslos in eins. Mit anderen Worten: Zwischen Wert- und Wissenskonflikten wird nicht kategorial unterschieden. Diese begriffliche Unschärfe konnte unentdeckt bleiben, solange der Typ des Wissenskonflikts für die Politikwissenschaft empirisch wenig relevant war. Dies hat sich jedoch mit dem Aufkommen von Umwelt- und Technikkonflikten, in denen ja oft um Risiken und damit in Wissenskategorien gestritten wird, geändert (vgl. Feindt/Saretzki 2010).

Natürlich: Wissenskonflikte basieren nicht allein auf konträren Kausalitätsvermutungen und Risikoberechnungen, sondern oft auf divergierenden Werthaltungen; hinter Wertkonflikten stehen zuweilen Macht- und Interessendivergenzen usw. Aber diese Überlappungen in der Realität werden auf Basis einer analytischen Differenzierung überhaupt erst sichtbar. Der Vorteil der hier entwickelten Konflikttypologie liegt darin, dass sie ihren Ausgang in der Identifikation von Kernproblemen bzw. dominanten Rahmen nimmt. Im Vordergrund steht also – frei nach Luhmann (1993) – die Frage: Was ist der Fall? Und nicht: Was steckt dahinter? Würde man hingegen so gleich auf die den Konflikten zugrunde liegenden Basiskräfte (Macht, Interessen) rekurrieren, ergäbe sich gar kein Anlass zu einer Differenzierung von Konflikttypen – und damit auch kein Anreiz für empirische Analysen, auf welche Weise Macht und Interessen in bestimmten Aushandlungsarenen jeweils geltend gemacht werden können.

2. Moralisierung und Ethisierung: Zur Differenzierung von Wertkonflikten

Wertkonflikte sind Konflikte, in die die Basisunterscheidung von (moralisch) Gut und Böse hineingetragen wird. Aus dieser Tatsache wird zuweilen geschlossen, dass sich derartige Konflikte kommunikativer Verständigung verschließen und daher in besonderem Maße zur Konfliktverschärfung neigen (van den Daele 2013).

Tatsächlich ist Moralisierung, das hat schon Luhmann (1978, 55) betont, mit Eifer, Empörung und Emotionen assoziiert. Wer moralisiert, rekurriert im Regelfall nicht auf wissenschaftliche Argumente, sondern eher auf übernatürliche Einsichten oder Gewissenszwänge. Doch über höhere Einsichten kann man schlecht verhandeln, und man wird auch kaum zu pragmatischen Einigungen kommen. Schließlich werden Kompromisse kaum akzeptabel sein, wenn man den eigenen Werten ein exklusives Erlösungspotenzial zuschreibt. Eher steigt man auf die Barrikaden, weil man die eigenen Werte im Prinzip für die einzig legitimen Werte, ja eigentlich für die absolute Wahrheit hält.

Moralisierte Wertkonflikte sind durch eine hohe Konfliktintensität oder gar eine regelrechte Militanz geprägt. Einschlägige Beispiele liefern jene transnationalen Kultur- und Religionskonflikte, in denen offen Hegemonie- oder Überlegenheitsansprüche vertreten werden (Huntington 2002). Ein anderes Beispiel sind die teils gewalttätigen Auseinandersetzungen um die Abtreibung in den USA.

Es wäre allerdings verfehlt, Wertkonflikte insgesamt mit moralisierten Konflikten gleichzusetzen oder Moralisierung gewissermaßen als Standardmodus der Austragung von Wertkonflikten zu verstehen. So haben die moderaten Auseinandersetzungen um die Biomedizin in den letzten Jahren gezeigt, dass Wertkonflikte heute keineswegs durch moralischen Fundamentalismus geprägt sein müssen. Der Verabschiedung des deutschen Stammzellgesetzes im Jahre 2002 beispielsweise ging eine durchaus engagierte, aber zivilisierte Debatte voraus, die ihren Höhepunkt in den – ohne Fraktionszwang geführten – Verhandlungen des Deutschen Bundestags fand (Herrmann 2009). Auch im Fall der Nanotechnologie oder in den Neurowissenschaften kommen Aufrufe zur kontroversen Auseinandersetzung mit den neuen Technologien aus den Reihen der Experten (z.B. The Royal Society 2004). Diese Kontroversen werden eher im Feuilleton der Zeitungen und in intellektuellen Diskussionsrunden als auf den Barrikaden ausgetragen. Es werden Ethikräte gegründet und Beteiligungsexperimente durchgeführt, um Experten und Bürger ins Gespräch zu bringen (Bogner 2012).

Kurz: Wertkonflikte können sich aufgrund einer sozial robusten *Konsensfiktion* („es gibt die einzig wahren Werte, denen alle zustimmen müssen, und das sind meine!“) zuspitzen, sprich: moralisiert werden. Wertkonflikte können aber auch – aus welchen Gründen auch immer – durch eine verallgemeinerte *Dissensgewissheit* („in Wertfragen gibt es naturgemäß viele Positionen“) geprägt sein. Letztere kann man als ethisierte Wertkonflikte bezeichnen. Ethisierte Wertkonflikte reflektieren einen spezifischen Erwartungskontext: Man glaubt nicht mehr daran, dass das strittige Problem eine eindeutige und überlegene Lösung auf der Basis von Expertenwissen, verallgemeinerungsfähigen Interessen oder höheren Werten finden wird.

Man kann also – im Sinne einer idealtypisierenden Abstraktion – davon ausgehen, dass Wertkonflikte entweder moralisiert oder ethisiert werden können. Welche Faktoren hierfür maßgeblich sind und wie dies mit den jeweiligen Formen der Konfliktaustragung zusammenhängt, kann im Rahmen dieses Artikels nicht geklärt werden. Die hier entwickelte und keineswegs abschließende Typologie darf keinesfalls als Ontologie von Wertkonflikten missverstanden werden. Sie ist auch kein theoretischer Selbstzweck, sondern ein analytisches Hilfsmittel, um für wertkonfliktspezifische Aushandlungsformen zu sensibilisieren.

3. Verhandeln, Argumentieren und ...? Die Suche nach dem dritten Typus

Wertvolle Anregungen für die zielgerichtete Suche nach einem dritten – wertkonfliktspezifischen – Kommunikationsmodus finden sich sowohl in den Arbeiten von Frank Schimmelfennig (1997; 2001; 2003) wie auch bei Katharina Holzinger (2001; 2006). Im Folgenden will ich kurz darstellen, worin der spezifische Nutzen dieser Arbeiten besteht und wo ihre Grenzen liegen. Meine These lautet: Schimmelfennig hat die Ausarbeitung eines dritten Typus („rhetorisches Handeln“) weit vorangetrieben, bezieht sich jedoch nicht wirklich auf Wertkonflikte; Holzinger dagegen rekurriert zwar auf Wertkonflikte, stellt jedoch die Existenz eines dritten Typus nicht in Rechnung.

Frank Schimmelfennig gründet sein Konzept des rhetorischen Handelns auf die Analyse zwischenstaatlicher Verhandlungsprozesse und wendet sich damit explizit gegen die Vernachlässigung des Wertaspekts in politischen Verhandlungen. Rhetorisches Handeln – ein Mischtypus aus wertrationalem Handeln im Sinne Max Webers und strategisch-zweckrationalem Handeln – versteht er als handlungstheoretische Erklärung für „wertebezogene Interaktionen“ (Schimmelfennig 1997, 220) in der zwischenstaatlichen Politik. Im Kern geht es um den strategischen Gebrauch von normbasierten Argumenten, d.h. im Zuge rhetorischen Handelns wird über Werte

erfolgsorientiert verhandelt. Den Nutzen seines Konzepts hat Schimmelfennig verschiedentlich demonstriert, insbesondere mit Blick auf den Ost-West-Systemkonflikt (Kalter Krieg) sowie auf die EU-Erweiterung.

Gemeinhin wird die EU-Erweiterung als Ergebnis staatlicher Interessen und Verhandlungsmacht interpretiert. Doch das Ergebnis dieser Verhandlungsprozesse (nämlich die Aufnahme zentral- und osteuropäischer Länder) ist, so Schimmelfennig (2001), nicht rationalistisch zu erklären. Man muss vielmehr die Werteebene berücksichtigen. Auf diese Weise erscheint die EU-Erweiterung als Inklusion von Staaten, die sich – strategisch geschickt – zum liberalen Wertekanon der EU bekannten und auf deren Gründungsideologie (Erweiterung) beriefen. Indem die Frage der Mitgliedschaft derart als Wertfrage gerahmt wurde, wuchs an sich „schwachen“ Staaten (und ihren Unterstützern) eine erhebliche Verhandlungsmacht zu. Die tonangebenden Länder (die „Bremsen“) hingegen sahen sich im Netz der geltenden liberalen Normen gefangen: Sie konnten sich nicht mit guten Gründen von der Gründungsideologie der EU distanzieren. „In sum, community as well as outside actors used arguments based on the community identity and its constitutive values and norms opportunistically to support their exogenous, self-interested enlargement preferences and to compensate for a lack of bargaining power“ (Schimmelfennig 2003, 175).

Die Stärken von Schimmelfennigs Argumentation liegen auf der Hand: „Rhetorisches Handeln“ liefert eine systematische Erklärung für Verhandlungsergebnisse, die einer reinen *Bargaining*-Perspektive rätselhaft bleiben müssen. Diese Verhandlungsergebnisse resultieren aus dem normativ-ideologischen Kontext der Verhandlungen. Die Existenz verbindlicher und letztlich nicht mehr hinterfragbarer Werte und Ideologien ermöglicht den strategischen Gebrauch von normbasierten Argumenten. Mithilfe des „rhetorischen Handelns“ wird es darum möglich, jene Prozesse adäquat zu beschreiben, die zu Ergebnissen führen, die vor dem Hintergrund „realistischer“ Annahmen nur als Anomalie verstanden werden können. D.h. nicht, dass Interessen und Macht in dieser Perspektive keine Rolle spielen würden oder dass man strategisch handelnden Akteuren eine ideologische Läuterung und einen entsprechenden Präferenzenwandel unterstellen müsste. Es heißt nur, dass vormalige Anomalien systematisch erklärbar werden: nämlich aufgrund des gemeinsamen Festgelegt-Seins auf bestimmte Werte (aus welchen Gründen auch immer), wobei diese dann im Verhandlungsprozess auch entsprechend zu bedienen sind – zumindest rhetorisch.

Schimmelfennigs Arbeiten sind für unseren Zusammenhang schon deshalb hochrelevant, weil er sich systematisch auf die Suche nach einem dritten Typus begeben hat. Aufgrund seiner Fallstudienauswahl (Kalter Krieg, EU) bleibt sein Entwurf eines Mischtypus (erfolgsorientiertes Verhandeln über Werte) allerdings sehr stark der *Bargaining*-Logik verhaftet. Dies ist darin begründet, dass Schimmelfennig sich letztlich nicht auf Wertkonflikte bezieht, sondern auf Interessenkonflikte, die gewissermaßen durch Werte maskiert sind. D.h., in diesen Konflikten wird nicht wirklich über Gut und Böse gestritten. Den jeweiligen Verhandlungen liegen vielmehr Werte und Ideologien (wie Menschenrechte, Marktwirtschaft, Rechtsstaatlichkeit) zugrunde, die gar nicht hinterfragbar sind und darum rhetorisch bedient werden müssen, sofern man den Wertediskurs für eigene Zwecke nutzen will.

Der Streit geht nicht um Werte, sondern um die Durchsetzung (supra-)nationaler Interessen. Für diese Interessenpolitik sind Werte allenfalls von strategischer Bedeutung: Sie bezeichnen jene Grenze, innerhalb derer die Interessen der Akteure wirksam werden können. Damit jedoch kommt den Werten kein aushandlungsrelevanter Eigenwert zu. Das Aushandeln von Wertkonflikten erscheint auf diese Weise nur als eine *Bargaining*-Variante.

Katharina Holzinger hat am Beispiel der Stammzellkontroverse untersucht, welcher Kommunikationsmodus in (ethisierten) Wertkonflikten vorherrscht (Holzinger 2006). In ihrer empirischen Studie bezieht sie sich konkret auf die große Bundestagsdebatte zur Stammzellforschung vom 30. Jänner 2002. Dabei unterzieht sie die Transkripte der Plenumsdebatte einer quantitativen Analyse von Sprechakten. Im Ergebnis werden für die Stammzelldebatte im Deutschen Bundestag fast nur argumentative Sprechakte gefunden, wobei aber fast drei Viertel davon als „nicht besonders ‚argumentativ‘“ eingeschätzt werden. Ihr Fazit lautet darum: „Weder Verhandlung, noch Deliberation“ (Holzinger 2006, 94).

Interessanterweise diagnostiziert sie eine Vielzahl „expressiv-rhetorischer Sprechakte“ (ebd., 93), d.h. Erklärungen, die als Bekenntnis formuliert sind und – durch den Verweis auf die Emotionen, das Gewissen, die Subjektivität der SprecherInnen – in erster Linie Authentizität herstellen. Doch wertet sie diese Sprechakte nicht als Indiz für einen dritten Typus – obwohl die Mehrzahl der analysierten Sprechakte sich ganz offensichtlich nicht dem primären Analyseraster fügt, das lediglich zwischen Verhandeln und Argumentieren unterscheidet. Sie geht vielmehr davon aus, dass diese Anomalie durch den Kontext – also die Spezifika einer Plenumsdebatte – begründet ist. Das mag für den Einzelfall zutreffen, für eine Erklärung der Aushandlungslogik von Wertkonflikten reicht die Mobilisierung einer Hilfsvariablen („institutioneller Kontext“) jedoch nicht aus. Warum sollte ausgerechnet bei Wertkonflikten immer der Kontext schlagend werden, und zwar im Sinne einer Verunreinigung der beiden Idealtypen des Verhandeln und Argumentierens?

Mit ihrem Hinweis auf die große Bedeutung expressiven Handelns in Wertkonflikten liefert Holzinger einen wertvollen Impuls für die Debatte um einen dritten Typus. Allerdings geht sie – wie Aubert, Elster und viele andere – davon aus, dass sowohl die Richtigkeit von Tatsachenbehauptungen wie auch die Gültigkeit von Werten durch reines Argumentieren gelöst werden können (Holzinger 2001, 421). Hinter dieser Annahme steht ganz offensichtlich die oben kritisierte Gleichsetzung von Wissens- und Wertkonflikten. Dies führt dazu, dass ihre instruktiven Beobachtungen über das Aushandeln in Wertkonflikten nicht begriffsbildend werden können.

4. Zur Aushandlung von Wertkonflikten in Ethikräten

Im Folgenden will ich anhand einer Fallstudie argumentieren, dass verhandelbare Wertkonflikte durch einen eigenständigen Kommunikationsmodus geprägt sind. Zu diesem Zweck werden Aushandlungsprozesse in jenen Expertengremien dargestellt, die sich seit den 1990er-Jahren als zentrale Institution der Politikberatung in Wertkonflikten etabliert haben. Die Rede ist von nationalen Ethikräten; diese wurden im Zuge vielfältiger Auseinandersetzungen um die Biomedizin in fast allen westlichen Demokratien eingerichtet (Galloux 2002).

In Österreich hatte Bundeskanzler Wolfgang Schüssel 2001 eine Bioethikkommission beim Bundeskanzleramt (BEK) eingerichtet; in der Schweiz hatte der Bundesrat im selben Jahr eine Nationale Ethikkommission konstituiert (NEK-CNE). In Deutschland hatte Kanzler Gerhard Schröder ebenfalls 2001 einen Nationalen Ethikrat (NER) einberufen, der seit Ende 2007 Deutscher Ethikrat (DER) heißt und – anders als sein Vorgänger – auf eine gesetzliche Grundlage gestellt wurde (Ethikratgesetz). Diese Politikberatungsgremien haben zwischen 15 (NEK-CNE) und 26 Mitglieder (DER) und sind disziplinär und weltanschaulich bunt zusammengesetzt. Sie lassen sich als Konfliktlabor verstehen, in dem *in vivo* vorgeführt wird, auf welche Weise Konflikte um konkurrierende normative Richtigkeitsbehauptungen verhandelt werden. Natürlich

lassen sich die Beobachtungsergebnisse dieser Fallstudie nicht umstandslos generalisieren, und das ist auch gar nicht der Anspruch. Es geht vielmehr um eine empirisch fundierte Sensibilisierung dafür, dass die Strukturprinzipien von ethisierten Wertkonflikten spezifische Kommunikationsformen unterstützen, die sich nicht in der Alternative von Verhandeln oder Argumentieren abbilden lassen. Diese Sensibilisierung mag Anlass für vertiefende empirische Analysen sein.

Die folgende Darstellung stützt sich auf empirische Arbeiten, die im Zuge mehrerer Projekte entstanden sind.³ Dabei wurden zwischen 2005 und 2009 insgesamt 48 Leitfaden-Interviews mit Mitgliedern nationaler Ethikräte in Österreich, Deutschland und der Schweiz durchgeführt. Die Interviewdauer betrug in der Regel anderthalb bis zwei Stunden. Die Interviews wurden vollständig transkribiert und in Anlehnung an die Strategie von Meuser und Nagel (2005) mithilfe der Software „ATLAS.ti“ ausgewertet.

4.1 Anerkennung des Dissenses

Auf welches Resultat laufen Prozesse des Argumentierens bzw. Verhandelnstypischerweise hinaus? Typischerweise heißt: Wir sprechen davon, worin im Einzelfall das *erwartbare Idealergebnis* besteht. Dies ist nicht zu verwechseln mit dem empirisch beobachtbaren Realergebnis. Weder *bargaining* noch *arguing* müssen automatisch zu einem bestimmten, vorab zu definierenden Ergebnis führen; Aushandlungsprozesse können abgebrochen werden, Verhandlungen ergebnislos bleiben (Saretzki 2007, 122f.). Unstrittig dürfte dennoch sein, dass jener Erwartungshorizont, vor dem sich ein Aushandlungsprozess abspielt, zur Einschränkung von Kontingenzspielräumen beiträgt: Es können nur bestimmte Ergebnisse als legitim gelten, auch wenn diese im Einzelfall nicht immer realisiert werden. Im Fall des Interessenkonflikts ist der Kompromiss das erwartbare Idealergebnis; dessen Verfehlung gilt dementsprechend als Anomalie. Dasselbe gilt für den Konsens in Wissenskonflikten.

Diese konfliktspezifischen Erwartungshorizonte lassen sich nicht auf den Fall ethisierter Wertkonflikte übertragen. Ein weitgehender Konsens in den hochkontroversen Fragen von Sterbehilfe, Stammzellforschung oder Gendiagnostik wäre weder erwartbar noch glaubhaft. Dies gilt für Expertenkommissionen im Speziellen wie für pluralistische Gesellschaften im Ganzen. Ethisierte Wertkonflikte sind, wie in Kapitel 2 geschildert, durch einen spezifischen Erwartungshorizont charakterisiert, der sich auf die Kurzformel einer Anerkennung des Dissenses bringen lässt. Diese spezifische Erwartungshaltung kommt in der folgenden Feststellung eines Mitglieds der BEK klar zum Ausdruck, das den unvermeidlichen Expertendissens innerhalb der Kommission mit den Worten kommentiert:

Wenn wir nicht gespalten wären, wären wir das Zentralkomitee von irgendwem. Wir müssen gespalten sein.

In diesem Zitat spiegelt sich die Abkehr von überkommenen Konsens- und Homogenitätserwartungen in radikaler Form. Die gremieninterne Überwindung von Dissens wird hier nicht einmal mehr als kontrafaktisches Ideal hochgehalten. Vielmehr gilt der gremieninterne Dissens als Ausdruck authentischer Expertise in Wertfragen. Diesen mag es in den gemeinsamen Sitzungen zu begründen, zu verdichten und zu ordnen gelten, doch nicht grundsätzlich zu überwinden. Dissens gilt innerhalb der Ethikräte als so voraussehbares wie legitimes Ergebnis, denn er zeige, wie ein Kommissionsmitglied sagt, dass der Ethikrat „richtig“ – nämlich im Sinne weltanschau-

licher Heterogenität – zusammengesetzt ist. Selbst der Dissens zwischen parallel existierenden Beratungsorganen – wie in Österreich, als zwischen 2001 und 2006 eine sog. Alternativkommission bestand⁴ – wird meist als „Diversitätsgewinn“ begrüßt, auch wenn mit Kritik an den konkreten Empfehlungen der Konkurrenz nicht gespart wird. Allerdings: Diese generalisierte Dissenserwartung setzt sich innerhalb der Gremien zum Teil erst im Laufe der Zeit durch. Darauf verweist das folgende Zitat eines Mitglieds der BEK:

Und dann glaube ich, ja, dann lernt man halt, dass es verschiedene Betrachtungsweisen gibt, und je nachdem, von welcher Seite man es betrachtet, sieht das eben ganz anders aus. Ja? Ich glaube, dann muss man lernen, auch mit – ich sage jetzt einmal – einem konstruktiven Dissens umzugehen. Und insofern muss ich sagen, war mir das natürlich ... oder ist mir so etwas nicht komplett fremd. Also dass es nicht immer nur eine Meinung gibt oder eine Wahrheit, das, glaube ich, lernt man.

Dass der konstruktive Umgang mit moralischem Dissens zuweilen erst erlernt werden muss, lässt sich anhand weiterer Beispiele illustrieren. So hatte sich die BEK in einer ihrer ersten Empfehlungen mit der Stammzellforschung beschäftigt (BEK 2002). Zunächst bestand vonseiten vieler Mitglieder eine hohe Konsenserwartung. Die Veröffentlichung des Berichts verzögerte sich, weil die Hoffnung auf ein einstimmiges Ergebnis – insbesondere vonseiten des Vorsitzenden – nicht aufgegeben wurde. Zu dieser Konsensorientierung mag beigetragen haben, dass dem Konsens ein für die Politik wesentlich höherer Nutzen zugeschrieben wurde als dem Dissens und daher auch im Sinne der Selbstlegitimation auf Übereinstimmung hingearbeitet wurde. Als im Jahr darauf (2003) das Thema Präimplantationsdiagnostik (PID) in Angriff genommen wurde, gestalteten sich die Verhandlungen nach Angaben der Mitglieder wesentlich routinierter und zielorientierter. Es war klar, dass sich die Gruppe bei diesem Thema in ähnlicher Weise aufspalten würde wie bei der Stammzellforschung. Harte, emotional geführte Debatten – über deren Auftreten gerade in der Frühphase der Kommissionsarbeit vereinzelt berichtet wird – sind denn auch weniger als Ausdruck mangelnder personaler Wertschätzung zu begreifen, sondern als Indiz fehlender Dissenserwartung.

Natürlich verfassen die Ethikräte mitunter auch konsensuelle Stellungnahmen. Jedoch: Ein Konsens in Wertfragen ist niemals Resultat gegenseitiger Überzeugungsarbeit oder eines gemeinsamen erfolgreichen „Wahrheitsstrebens“, sondern Ausdruck strategischen Handelns. Ein Beispiel dafür ist das vom NER einstimmig geforderte Moratorium zum Forschungsklonen (Nationaler Ethikrat 2004, 103). Obwohl sich eine Mehrheit von zwölf Mitgliedern in dieser Stellungnahme für eine begrenzte Zulassung des Forschungsklonens ausgesprochen und eine Minderheit von fünf Mitgliedern ein grundsätzliches Verbot gefordert hatte, dokumentierte man am Ende des Berichts eine gemeinsame Empfehlung. Für die liberale Mehrheit war freilich ohnehin klar, dass das Forschungsklonen zum damaligen Zeitpunkt weder politisch durchsetzbar noch forschungspraktisch relevant war.

4.2 Pragmatische Koalitionsbildung

Anerkennung des Dissenses heißt nicht: In ethisierten Wertkonflikten wird nicht diskutiert und gestritten. Niemand erwartet jedoch, dass am Ende des Aushandlungsprozesses ein alle überzeugender Kompromiss oder gar eine widerspruchsfreie Lösung stehen wird. Der – für liberale

Gesellschaften insgesamt typische – Wertepluralismus lässt sich nicht mithilfe des besseren Arguments überwinden. Zwar lassen sich Wertstandpunkte mehr oder weniger gut begründen, so dass der Diskurs durchaus eine Rationalisierungswirkung entfalten kann. Eine wirkliche Hierarchisierung argumentativ konsolidierter Wertstandpunkte oder gar eine fundamentale Übereinstimmung wird man nicht erwarten können.

Kommunikativ aushandelbar bleiben Wertkonflikte dadurch, dass man auf tief greifende Wertedebatten verzichtet. Mit jedem Versuch, die eigenen Werte aufgrund des ihnen zugeschriebenen Erlösungspotenzials gegen Widerstand durchzusetzen, riskiert man den Weg in Moral- oder Religionskriege – also Kämpfe um den „wahren Glauben“. Die Aushandlung von Wertkonflikten ist deshalb durch ein hohes Maß an *Pragmatismus* gekennzeichnet. Indem man den Begründungs- und Differenzierungsaufwand niedrig hält, werden Koalitionen und damit integrative Positionen wahrscheinlicher; es wird, mit anderen Worten, in den unlösbaren Fragen von Gut und Böse eine konstruktive Zusammenarbeit möglich.

Die *pragmatische Koalitionsbildung* nimmt in den Expertenkommissionen darum breiten Raum ein. Schließlich stehen diese Koalitionen – anders als in Interessenkonflikten – nicht ex ante fest oder ergeben sich via Interessenstandpunkt von selbst. Koalitionsbildung in Wertfragen basiert auf aufwendigen Sondierungsarbeiten und der Suche nach Gemeinsamkeiten.

Grundsatzdebatten gelten den Kommissionsmitgliedern daher als fragwürdig: Sie sind zeitintensiv und führen erwartungsgemäß eher zu weiteren Differenzierungen. Zwar wird von Kommissionsmitgliedern vereinzelt der Wunsch nach systematischer Diskussion kanonischer Theorieansätze und tragender Grundbegrifflichkeiten vorgebracht. Dieser Wunsch sei freilich, so die Ansicht der Mehrheit, mit der aussichtslosen Hoffnung auf die Herstellung eines Konsenses in Wertfragen verknüpft. Die moralphilosophischen Grundlagen der einzelnen Positionen und Argumente werden in den Beratungen daher weitgehend latent gehalten.

Dies entlastet von potenziellen Konflikten und ermöglicht in konkreten Fragen Koalitionen zwischen verschiedenen Mitgliedern, die auf fundamentalethischer Ebene weit entfernten Positionen angehören. Um konkrete Beispiele zu nennen: In der Stellungnahme der BEK zur Stammzellforschung (2002) wird die forschungskritische Minderheitsposition gleichermaßen vom metaphysisch argumentierenden Moraltheologen wie vom pragmatisch-forschungskritischen Mediziner unterschrieben; in der Stellungnahme des NER zur vorgeburtlichen Diagnostik (2003) stimmen ontologisch argumentierende Theologen und feministisch orientierte Sozialwissenschaftlerinnen gemeinsam für ein rechtlich präzisiertes Verbot der PID. Dies sind allesamt Hinweise darauf, dass hier eine partielle Einigung gesucht und gefunden wurde.

Die Positionsbildung in den Kommissionen geschieht also pragmatisch und ergebnisorientiert. Sie folgt daher kaum dem Prinzip des Ausdiskutierens. Selbst dort, wo es zu relativ umfangreichen ethischen Diskussionen kommt, bleiben doch die politischen Empfehlungen, auf die es am Ende ankommt, Kompromisse. Diese können umso leichter erzielt werden, je mehr eine tief gehende Konsenssuche ausbleibt. Und auch dort, wo partielle Einigkeit besteht, nämlich innerhalb der einzelnen konkurrierenden Voten, sind sie häufig nicht Ausdruck eines gefundenen tiefer liegenden Konsenses, sondern Ergebnis einer pragmatischen Einigung in Einzelfragen.

Es ist genau dieser Pragmatismus, den Cass Sunstein (2007) in seinem Plädoyer für „incompletely theorized agreements“ positiv hervorhebt. Er argumentiert mit Blick auf dauerhaften Dissens in grundlegenden Rechtsfragen, dass ein Einvernehmen hinsichtlich konkreter Praktiken oder Resultate nur durch die Vermeidung von Fundamentalkontroversen möglich wird. Dies verdeutlicht er mit Blick auf den Dauerstreit um die Abtreibung: Die in den USA nach wie vor bestehende, wenngleich fragile Übereinkunft, der Frau in den ersten sechs Monaten der Schwan-

gerschaft eine freie Entscheidung zuzugestehen, hat nur deshalb Bestand, weil diese Regelung von Leuten mit ganz unterschiedlichen weltanschaulichen Standpunkten unterstützt wird. Diese Form pragmatischer Übereinkommen wertet Sunstein als vielversprechenden Weg, um trotz scharfer Grundsatzkonflikte um Gut und Böse eine kommunikative Basis herzustellen, die durch gegenseitigen Respekt geprägt ist und dadurch unmögliche Entscheidungen möglich macht.

4.3 Strategisches Lernen

Anhand der Interviews mit den Kommissionsmitgliedern lässt sich nicht erschließen, dass Lernprozesse im Sinne erfolgreicher Überzeugungsversuche stattfinden. Die Beschreibungen legen vielmehr den Schluss nahe, dass es sich in erster Linie um strategische Lernprozesse handelt. Die Mitglieder lernen im Laufe der Aushandlungsprozesse die eigene Position mithilfe geeigneter, d.h. auch von der Gegenseite formal akzeptierter Argumente zu stützen. Im Zweifelsfall bedeutet dies, dass die eigene Werteposition mit immer neuen und aus ganz unterschiedlichen Diskurskontexten stammenden Argumenten verteidigt wird. In diesem Sinne bemerkt ein NER-Mitglied:

Die Leute haben ja nie nur ein ethisches Argument, sondern sie haben ja immer eine Kaskade von moralischen Argumenten, wo sie sagen: erstens Prinzip, zweitens schlechte Folgen, wenn man das macht, und so weiter.

D.h., es werden zwar mitunter Argumente aufgegeben, nicht aber Positionen. Weil hinsichtlich der Argumente zwischen ganz unterschiedlichen Ebenen gewechselt werden kann (prinzipialistisch, kasuistisch, Folgen-Argumente usw.), erscheint die Chance auf eine wirkliche Widerlegung der Gegenposition fast aussichtslos. In den Interviews lassen sich jedenfalls keine Hinweise darauf finden, dass Mitglieder ihre grundsätzliche ethische Positionierung in relevantem Ausmaß revidiert hätten. Im Gegenteil: Ein (strategisches) Abrücken von eigenen ethischen Positionen findet nur dann statt, wenn im Ergebnis die Grundrichtung der eigenen Vorstellungen erhalten bleibt (z.B. indem der katholische Theologe sich einer Position anschließt, die aus ganz anderen, nämlich viel stärker pragmatischen Gründen zu einer Ablehnung der Stammzellforschung gelangt).

Darum bleiben mitunter Argumente aus ganz unterschiedlichen Traditionen und Diskursen mehr oder weniger unverbunden nebeneinander stehen. Ein österreichisches Kommissionsmitglied vergleicht die Genese von Ethikexpertise mit dem Aufquellen eines Strudelteigs:

Also wenn man es jetzt von der Genese sieht, ist es einfach so, dass sich an diesen Grundpositionen dann die Argumente anheften wie Kletten, die dazu passen. Und dann bringen die Befürworter der einen Position ... die fetten das halt auf mit einem Kanon an Argumenten. Und die anderen fetten die anderen auf, und am Schluss stehen dann halt da so ein paar Dinge nebeneinander, die sich mehr oder weniger verstärken sollen – oder auch nicht. Das wächst, so wie ein Strudelteig.

Lernen im Kontext bioethischer Wertkonflikte bedeutet also in erster Linie: die eigene Position so weit abstützen zu lernen, dass sie gegen Einwände der Inkonsistenz oder des Faktenirrtums immun ist. Man lernt, seine Position präziser zu formulieren und besser zu verteidigen. Es entsteht

jedoch – anders als beim Argumentieren – nicht der Zwang, die eigene Position im Sinne eines Irrtums aufgeben zu müssen.

5. Zur Aushandlungslogik in Wertkonflikten – eine Heuristik

Welche Impulse hält die oben präsentierte Fallstudie für die politikwissenschaftliche Debatte bereit? Um die empirische Analyse für die Debatte um konfliktspezifische Kommunikationsmodi anschlussfähig zu machen, können wesentliche Charakteristika der Aushandlungslogik in Ethikräten mit Bezug auf und in Abgrenzung von den etablierten Formen des Argumentierens und Verhandeln dargestellt werden. In den Expertengremien erfolgt der Austausch über divergierende Positionen vor dem Hintergrund einer generalisierten Dissenserwartung. Dieser spezifische Erwartungshorizont ist förderlich für eine pragmatische Koalitionsbildung innerhalb der Gremien, wirkt eskalationsdämpfend und sichert damit die kommunikative Aushandelbarkeit der Konflikte. Auf der Ebene der konkreten Interaktionen bildet sich innerhalb der Expertengremien mit der Zeit so etwas wie eine „konstruktive Dissenskultur“ heraus. Deren Grundlage ist eine allgemeine Kooperationsbereitschaft, eine Art von professioneller Freundschaftlichkeit, die sich letztlich auf das Zugeständnis gründet, konkurrierende Positionen und Standpunkte als legitim anzuerkennen. Der Konfliktpartner wird im Zuge der Deliberation zunehmend als Person und weniger als Interessenvertreter oder moralischer Dissident wahrgenommen.

Es muss zwischen den miteinander in Konflikt liegenden Parteien eine Art gemeinsames Band bestehen, damit sie den jeweiligen Gegner nicht als zu vernichtenden Feind betrachten, dessen Forderungen illegitim sind [...]. Die Gegner können jedoch nicht einfach als Konkurrenten verstanden werden, deren Interessen durch bloße Verhandlungen zum Ausgleich gebracht oder durch Deliberation miteinander versöhnt werden könnten, weil in diesem Fall das antagonistische Element schlicht eliminiert würde. [...] [Es besteht eine] Wir-Sie-Beziehung, bei der die konfligierenden Parteien die Legitimität ihrer Opponenten anerkennen, auch wenn sie einsehen, dass es für den Konflikt keine rationale Lösung gibt. (Mouffe 2007, 29f.)

Was Chantal Mouffe in ihrem Modell des „Agonismus“ als gelungene Verwirklichung demokratischer Prinzipien beschreibt, die sowohl auf falsche Einigkeit wie auch auf die ausgrenzende wechselseitige Denunziation als „böse“ verzichtet, beinhaltet wesentliche Charakteristika der Aushandlungsbeziehungen in den Ethikräten. In diesem Sinne hält auch Wolfgang van den Daele, langjähriges NER-Mitglied, in der Rückschau fest:

In den Deliberationen des NER hat niemand die Trompete des Krieges geblasen. In ihnen wurden moralische Konflikte nicht aus der Welt geschafft. Aber das Ethos des Diskurses erzeugt eine Sachlichkeit der Kommunikation, die persönliche Polemik ausschließt und der Eskalation der Konflikte entgegenwirkt. (van den Daele 2008, 362)

Aus derartigen Beschreibungen wird deutlich: In Wertkonflikten geht es nicht darum, bestimmte Interessen, Werte oder Wahrheiten durchzusetzen – das wäre der Einstieg in Wissens- oder Wahrheitskonflikte mit allen Gefahren der Fundamentalisierung. Explizites Ziel ist es vielmehr, einen Kulturkampf zu vermeiden. Dieser Wille zur Mäßigung ist nicht einfach nur ein erwartba-

rer Effekt einer Kommunikation unter Anwesenden; er ist vielmehr eine wesentliche Voraussetzung für die Diskursivierung von Wertkonflikten. Der Primat liegt auf pragmatischem Handeln. Denn Verständigung wird hier überhaupt erst auf der Basis von Respekt und Einsicht in die prinzipielle Nichtübereinstimmung möglich: Man sieht ein, dass man den anderen nie verstehen wird. Trotzdem oder gerade deswegen sind pragmatische Koalitionen und Teilzeitkompromisse möglich. Damit werden erhebliche Differenzen sowohl zum Verhandeln – dem dominanten Modus in Interessenkonflikten – als auch zum Argumentieren – dem dominanten Modus in Wissenskonflikten (vgl. Saretzki 2007) – deutlich.

Diese Differenzen gilt es im Rekurs auf wesentliche Einsichten aus der Debatte um *bargaining* und *arguing* nun etwas zu systematisieren. *Bargaining* ist durch den Versuch charakterisiert, Akzeptanz für die eigenen Forderungen zu erreichen oder zu erzwingen.⁵ Letztlich zielt Verhandeln auf Anteilsmaximierung. Das externe Ziel lautet dementsprechend: den Gegner zurückdrängen, seine Forderungen als illegitim brandmarken, um die eigenen Ansprüche möglichst ungeschmälert durchsetzen zu können. Der Geltungsanspruch von Behauptungen basiert in diesem Modus auf Glaubwürdigkeit: In den Verhandlungsprozessen geht es zentral darum, den Gegner glauben zu machen, dass man wirklich über die Macht verfügt, die eigenen Drohungen realisieren zu können. Die maßgebliche Ressource beim Verhandeln ist also (reale oder zugeschriebene) Macht.

Demgegenüber müssen sich die Konfliktparteien im Modus des *arguing* auf die Gültigkeit („validity“) ihrer Aussagen verlassen. Ziel ist es nicht, die eigenen Forderungen gegen Widerstand durchzusetzen, sondern den Gegner zu überzeugen. Aus dieser Überzeugungsarbeit resultieren Lernprozesse. Dies ist das Besondere an Wissenskonflikten: Der regelkonform ausgetragene Wissenskonflikt resultiert in einem Erkenntnisfortschritt, und zwar für Freund und Feind gleichermaßen. Paradigmatisch dafür ist der Streit um die wissenschaftliche Wahrheit. Die maßgebliche Ressource ist in diesem Aushandlungstypus die Wahrheit. Die Gültigkeit der divergierenden Behauptungen lassen sich nicht einfach zwischen den Kontrahenten aushandeln, sondern sie müssen sich an etwas Drittem messen lassen, der Realität (Saretzki 1996).

In Wertkonflikten hingegen zielen Aushandlungsprozesse – wie am Beispiel der Ethikräte gezeigt wurde – nicht wirklich auf Einsicht in gute Gründe, die im Laufe ergebnisoffener Deliberation die eigene Haltung verändern. Man versucht nicht zu bekehren, lässt sich aber auch – Stichwort „strategisches Lernen“ – von alternativen Standpunkten und Positionen nicht wirklich überzeugen: Man hält aus, dass es sie gibt. Schließlich erwirkt der gemeinsame Aushandlungsprozess Achtung vor den guten Gründen der Anderen oder doch zumindest Respekt gegenüber deren Position.

Bei der Aushandlung ethisierter Wertkonflikte werden also Beziehungsaspekte tragend, die beim Verhandeln und Argumentieren in dieser Form nicht zentral sind. Der Geltungsanspruch von Behauptungen basiert auf Authentizität: Denn wirklich überzeugende „letzte Gründe“, die nicht wiederum in Werten wurzeln, wird man für die eigene Position nicht finden. Deshalb muss glaubhaft gemacht werden, dass die eigene Position vertretbar und plausibel, dass sie im Prinzip akzeptabel ist, auch wenn sie nicht jeden überzeugen wird. Auf der politischen Bühne werden darum – wie Brown und Michael (2002) gezeigt haben – Bekenntnisse abgegeben, die auf gewissenhafter Selbstprüfung und Selbsterforschung basieren, es werden Intuitionen und Lebenserfahrungen mobilisiert, und: Es wird an Gefühle appelliert (Gottweis 2005). Es ist diese Plausibilisierung eines ehrlichen Ringens mit sich selbst, die Überzeugungskraft entwickelt, nicht die überlegene Beweisführung. Maßgebliche Ressource in diesen Wertkonflikten sind also weder Macht noch Wahrheit, sondern vielmehr die personale Glaubwürdigkeit.⁶

In der Aushandlung von Wertkonflikten geht es um Authentizität, Respekt, Toleranz und persönliche Glaubwürdigkeit – allesamt Aspekte, die den Anderen als moralisch-konkrete Person adressieren. Die Beziehung zum Anderen steht im Mittelpunkt, weil das Gegenüber nicht – mittels Macht oder Argumenten – erobert, sondern nur durch den pragmatischen Rekurs auf das Gemeinsame gewonnen werden kann. Weder Verhandeln noch Argumentieren implizieren ein solches Interesse am Anderen, weil hier entweder das Interesse am Eigennutzen oder an der Wahrheit im Vordergrund steht. Weil es in ethisierten Wertkonflikten letztlich darum geht, im Wissen um den unüberwindlichen Dissens um den Anderen und seine Unterstützung zu *werben*, den Kontrahenten zu *gewinnen*, spreche ich – analog zu *arguing* und *bargaining* – von *courting*. Der leicht ironische Anklang an Minnesang und Ritterideal ist durchaus gewollt, steht doch die hohe Bedeutung kommunikativen Takts in Wertkonflikten außer Frage.

Courting bezeichnet eine Form pragmatischen Handelns, bei der es um das ergebnisorientierte, emotionsfreie Erarbeiten tragfähiger Koalitionen und Kompromisse geht, und zwar in Erwartung der Unüberwindlichkeit des Dissenses. In den beschriebenen Wertkonflikten geht es für die Verhandlungsparteien darum, Gemeinsamkeiten ungeachtet tief greifender Differenzen herzustellen. *Courting* bezeichnet also die Herstellung einer kommunikativen Ebene, auf deren Basis (stets unbefriedigende und vorläufige) Übereinkünfte in den unlösbaren Fragen von Gut und Böse möglich werden. Man kann diese – hier nur in groben Umrissen entwickelten – Differenzen zwischen konfliktspezifischen Kommunikationsweisen folgendermaßen darstellen.

Tab. 1: Bargaining, Arguing und Courting im Vergleich

	BARGAINING	ARGUING	COURTING
Konflikttypus	Interessenkonflikt	Wissenskonflikt	Wertkonflikt
Handlungsrationaliät	Strategisch	Verständigungsorientiert	Pragmatisch
Geltungsanspruch der Behauptungen	Glaubwürdigkeit (d.h. glaubhafte Drohungen)	Gültigkeit	Authentizität
Ressource	Macht	Wahrheit	Personale Glaubwürdigkeit („Integrität“)
Internes Ziel	Anteilsmaximierung	Lernen	Koalitionen bilden
Externes Ziel	Gegner zurückdrängen (Forderungen durchsetzen)	Überzeugen	Kulturkampf vermeiden
Infragestellung der Prämissen des Gegners	Ja	Ja	Nein
Erwartbares („legitimes“) Ergebnis	(Interessen-) Kompromiss	Rationaler Konsens	Koordinierter Dissens (politische Entscheidung: „pluraler Kompromiss“)
Paradigmatisches Beispiel	Lohnverhandlungen	Wissenschaftlicher Diskurs	Nationale Ethikräte

Quelle: eigene Darstellung

Der Begriff des *courting* ist ein Platzhalter, der darauf abzielt, die kommunikative Spezifität kommunikativ aushandelbarer („ethisierter“) Wertkonflikte zu erschließen. Er wendet sich gegen die Annahme, man könne Wertkonflikte – anders als Interessen- und Wissenskonflikte – durch Mischtypen oder gar durch *arguing* allein erklären. Freilich: Für eine Konsolidierung des hier entwickelten Idealtypus wären international vergleichende Fallstudien unter Berücksichtigung divergierender Verhandlungskulturen und unterschiedlicher Politisierungsgrade von Bedeutung. Dieser Beitrag hat jedoch vor allem eine heuristische Funktion. Es bleiben Fragen, wie zum Beispiel: Beschränkt sich die Geltung pragmatischen Handelns auf bestimmte Arenen der Konfliktaustragung (z.B. Expertengremien)? Ist *courting* eine Spezialität in Sachen Takt und Anstand geschulter Akteure? Inwiefern sind Mäßigung und Pragmatismus generelle Effekte einer Kommunikation unter Anwesenden?

Viele der derzeitigen Wertkonflikte (vor allem in den Bereichen von Biomedizin und Technologie) sind durch eine spezifische Aushandlungssituation geprägt, die die Suche nach einem dritten Typus jenseits von Argumentieren und Verhandeln lohnend erscheinen lässt. Dies gilt nicht nur für Expertengremien. Auch in der Politik lässt sich dieser charakteristische Umgang mit Wertkonflikten beobachten. In den Parlamenten nimmt das pragmatische Herausarbeiten parteiübergreifender Koalitionen breiten Raum ein, weil diese Koalitionen – anders als in Verteilungskämpfen – nicht via Interessenstandpunkt von vorn herein feststehen. Zwecks Koalitionsbildung sind aufwendige Sondierungen notwendig sowie die Suche nach Gemeinsamkeiten – ohne wirkliche Überzeugungsabsichten oder versteckten Konsenszwang. Diese Wertekoalitionen können weltanschaulich relativ heterogen zusammengesetzt sein. So sind etwa das deutsche Stammzell- wie auch das Gendiagnostikgesetz jeweils von einer fraktionsübergreifenden Koalition erarbeitet und durchgesetzt worden. Diese biopolitischen Gesetze repräsentieren plurale, fragile und in sich widersprüchliche Kompromisse, die ohne ein entwickeltes Gespür für die Unüberwindlichkeit des Dissenses gar nicht erklärbar wären. Auch auf der Ebene der politischen Entscheidung von Wertkonflikten macht sich ein pragmatischer Umgang mit dauerhaftem Dissens bemerkbar.

ANMERKUNGEN

- 1 Als Startpunkt der Debatte vgl. Müller (1994), dazu auch Keck (1995), Zangl/Zürn (1996), Risse (2000), Deitelhoff/Müller (2005) sowie die Beiträge in Bächtiger/Steiner (2005).
- 2 Der Begriff des *Aushandelns* wird im Folgenden als Oberbegriff verwendet, nicht als Synonym zum *Verhandeln*. Aushandeln meint ganz allgemein die Handlungskoordination zwischen verschiedenen Akteuren, die in abgegrenzten, organisierten Interaktionssituationen angesichts widerstreitender normativer und kognitiver Orientierungen zu einer wechselseitigen Abstimmung ihre Handlungsziele gelangen müssen.
- 3 Es handelt sich um das vom BMBF im Rahmen der Förderinitiative „Wissen für Entscheidungsprozesse“ finanzierte Projekt „Expertenwissen, Öffentlichkeit und politische Entscheidung“ (2004–2007), an dem Wolfgang Menz und Wilhelm Schumm vom Institut für Sozialforschung in Frankfurt am Main beteiligt waren, sowie das durch ein APART-Stipendium geförderte Projekt „Soziologie bioethischer Expertise“ (2007–2009), das ich am Institut für Technikfolgen-Abschätzung der Österreichischen Akademie der Wissenschaften in Wien durchgeführt habe.
- 4 Die Kritik der Behindertenverbände an der Zusammensetzung der BEK führte zur Gründung einer „Bioethikkommission FÜR die österreichische Bundesregierung“ (Herv. i. O.). Erklärter Anspruch dieser sogenannten Alternativkommission war es, dem Kanzler eine „zweite Meinung“ anzubieten. Die Kommission stand unter dem organisatorischen Dach der Österreichischen Arbeitsgemeinschaft für Rehabilitation (ÖAR), dem Dachverband der österreichischen Behindertenorganisationen. Sie bestand zuletzt aus 14 Mitgliedern (zwischenzeitlich bis zu 21), paritätisch mit Frauen und Männern besetzt, die vorwiegend Behindertenorganisationen wie der ÖAR, der Lebenshilfe,

dem BIZEPS (Zentrum für Selbstbestimmtes Leben) sowie der Aktion Leben angehören. Im Herbst 2006 löste sie sich auf. Es war, so die offizielle Begründung, nicht geglückt, die notwendige Grundfinanzierung zu sichern. Möglicherweise hatte man auch einfach festgestellt, dass selbst innerhalb der BEK immer eine zweite Stimme vertreten war.

- 5 Die klassische Formulierung von Elster lautet: „To bargain is to engage in communication for the purpose of forcing or inducing the opponent to accept one’s claim. To achieve this, bargainers rely on threats and promises that will have to be executed outside of the assembly itself.“ (Elster 1991, 2)
- 6 Natürlich wird in Ethikräten auch argumentiert. Doch sind Argumentieren und Überzeugen nicht der Modus, der im Sinne einer Schließung von Wertkonflikten wirken könnte, und Gleiches gilt für Drohen oder Überreden. Um zu einer Festschreibung und Anerkennung von (divergierenden) Positionen zu gelangen, bedarf es anderer Mechanismen. Glaubwürdigkeit ist in unserem Zusammenhang gewissermaßen eine Chiffre, um für spezifische Logiken der Schließung in Wertkonflikten zu sensibilisieren.

LITERATURVERZEICHNIS

- Aubert*, Wilhelm (1963). Competition and dissensus: two types of conflict and of conflict resolution, in: *Journal of Conflict Resolution* 7, 26–42.
- Bächtiger*, André/Jürg *Steiner* (Hg.) (2005). Empirical Approaches to Deliberative Democracy. Special Issue of *Acta Politica* 40(2).
- Beck*, Silke (2009). Das Klimaexperiment und der IPCC. Schnittstellen zwischen Wissenschaft und Politik in den internationalen Beziehungen, Marburg.
- BEK – Bioethikkommission beim Bundeskanzleramt* (2002). Stammzellforschung im Kontext des 6. EU-Rahmenprogrammes, Wien. Internet: <http://www.bundeskanzleramt.at/DocView.axd?CobId=1115>.
- Bogner*, Alexander (2010). Let’s Disagree! Talking Ethics in Technology Controversies, in: *Science, Technology & Innovation Studies*, 6, 183–201.
- Bogner*, Alexander (2012). The Paradox of Participation Experiments, in: *Science, Technology, & Human Values*, 37, 506–527.
- Bonacker*, Thorsten/Peter *Imbusch* (2010). Zentrale Begriffe der Friedens- und Konfliktforschung: Konflikt, Gewalt, Krieg, Frieden, in: Peter *Imbusch*/Ralf *Zoll* (Hg.): *Friedens- und Konfliktforschung. Eine Einführung*, Wiesbaden, 5. Auflage, 67–142.
- Böschen*, Stefan/Karin *Kastenhofer*/Ina *Rust*/Jens *Soentgen*/Peter *Wehling* (2010). Scientific Nonknowledge and Its Political Dynamics: The Cases of Agri-biotechnology and Mobile Phoning, in: *Science, Technology, & Human Values*, 35, 783–811.
- Brown*, Nik/Mike *Michael* (2002). From authority to authenticity: the changing governance of biotechnology, in: *Health, Risk & Society*, 4, 259–272.
- Coser*, Lewis A. (2009). *Theorie sozialer Konflikte*, Wiesbaden.
- Collingridge*, David (1981). *The Social Control of Technology*, Milton Keynes.
- Dahinden*, Urs (2006). *Framing. Eine integrative Theorie der Massenkommunikation*, Konstanz.
- Deitelhoff*, Nicole/Harald *Müller* (2005). Theoretical Paradise – Empirically Lost? Arguing with Habermas, in: *Review of International Studies*, 31, 167–179.
- Elster*, Jon (1991). Arguing and Bargaining in the Federal Convention and the Assemblée Constituante. Workingpaper No. 4. Chicago: Center for the Study of Constitutionalism in Eastern Europe, Internet: <http://www.geocities.com/hmelberg/elster/AR91AAB.HTM>.
- Esser*, Hartmut (2004). Die „Logik“ der Verständigung. Zur Debatte um „Arguing“ und „Bargaining“ in internationalen Verhandlungen, in: Franz *Urban Pappi*/Eibe *Riedel*/Paul *Thurner*/Roland *Vaubel* (Hg.): *Die Institutionalisierung internationaler Verhandlungen*, Frankfurt am Main, New York, 33–68.
- Feindt*, Peter/Thomas *Saretzki* (Hg.) (2010). *Umwelt- und Technikkonflikte*, Wiesbaden.
- Galloux*, Jean-Christophe/Arne *Thing Mortensen*/Suzanne *De Cheveigné*/Agnes *Allandsdottir*/Aigli *Chatjouli*/George *Sakellaris* (2002). The institutions of bioethics, in: Martin W. *Bauer*/George *Gaskell* (Hg.): *Biotechnology. The Making of a Global Controversy*, Cambridge, 129–148.
- Gottweis*, Herbert (2005). Regulating Genomics in the 21st Century: From Logos to Pathos?, in: *Trends in Biotechnology*, 23, 118–121.
- Herrmann*, Svea Luise (2009). *Policy Debates on Reprogenetics. The Problematisation of New Research in Great Britain and Germany*, Frankfurt am Main.
- Hirsch*, Joachim (1980). *Der Sicherheitsstaat. Das „Modell Deutschland“, seine Krise und die neuen sozialen Bewegungen*, Frankfurt am Main.

- Holzinger, Katharina (2001). Verhandeln statt Argumentieren oder Verhandeln durch Argumentieren? Eine empirische Analyse des Verhältnisses von Argumentieren und Verhandeln auf der Basis der Sprechakttheorie, in: Politische Vierteljahresschrift, 42, 414–446.
- Holzinger, Katharina (2006). Kontext oder Konflikttyp: Was bestimmt die Wahl des Kommunikationsmodus?, in: Jan-R. Sieckmann (Hg.): Argumentation und politische Legitimation, Baden-Baden, 83–97.
- Huntington, Samuel (2002). Kampf der Kulturen. Die Neugestaltung der Weltpolitik im 21. Jahrhundert, München.
- Keck, Otto (1995). Rationales kommunikatives Handeln in den Internationalen Beziehungen. Ist eine Verbindung von Rational-Choice-Theorie und Habermas' Theorie des kommunikativen Handelns möglich?, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 2, 5–48.
- Kriesberg, Louis (2007). Constructive Conflicts. From Escalation to Resolution, Lanham, Maryland, 3. Auflage.
- Luhmann, Niklas (1978). Soziologie der Moral, in: Niklas Luhmann/Stephan H. Pförtner (Hg.): Theorietechnik und Moral, Frankfurt am Main, 8–116.
- Luhmann, Niklas (1993). „Was ist der Fall?“ und „Was steckt dahinter?“ Die zwei Soziologien und die Gesellschaftstheorie, in: Zeitschrift für Soziologie, 22, 245–260.
- Mayer, Andreas (2014). 40 Jahre globaler Ressourcenverbrauch: Ein Überblick aktueller Debatten, in: Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft, Vol. 43(1), 55–72.
- Messmer, Heinz (2003). Der soziale Konflikt: Kommunikative Emergenz und systemische Reproduktion, Stuttgart.
- Meuser, Michael/Ulrike Nagel (2005). ExpertInneninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion, in: Alexander Bogner/Beate Littig/Wolfgang Menz (Hg.): Das Experteninterview – Theorie, Methode, Anwendung, Wiesbaden, 71–93.
- Mouffe, Chantal (2007). Über das Politische. Wider die kosmopolitische Illusion, Frankfurt am Main.
- Müller, Harald (1994). Internationale Beziehungen als kommunikatives Handeln. Zur Kritik der utilitaristischen Handlungstheorien, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 1, 15–44.
- Müller, Harald (2007). Internationale Verhandlungen, Argumente und Verständigungshandeln. Verteidigung, Befunde, Warnung, in: Peter Niesen/Benjamin Herborth (Hg.): Anarchie der kommunikativen Freiheit. Jürgen Habermas und die Theorie der internationalen Politik, Frankfurt am Main, 199–223.
- Nationaler Ethikrat (2004). Klonen zu Fortpflanzungszwecken und Klonen zu biomedizinischen Zwecken. Stellungnahme, Berlin.
- Radkau, Joachim (1995). Learning from Chernobyl for the fight against genetics? Stages and stimuli of German protest movements – a comparative synopsis, in: Martin Bauer (Hg.): Resistance to new technology – nuclear power, information technology and biotechnology, Cambridge, 335–355.
- Risse, Thomas (2000). „Let's Argue!“ Communicative Action in World Politics, in: International Organization, 54, 1–39.
- Rubin, Beatrix (2008). Therapeutic Promise in the Discourse of Human Embryonic Stem Cell Research, in: Science as Culture, 17, 13–27.
- Rucht, Dieter (2008). Anti-Atomkraftbewegung, in: Roland Roth/Dieter Rucht (Hg.): Die sozialen Bewegungen in Deutschland seit 1945. Ein Handbuch, Frankfurt am Main/New York, 245–266.
- Saretzki, Thomas (1996). Wie unterscheiden sich Argumentieren und Verhandeln? Definitionsprobleme, funktionale Bezüge und strukturelle Differenzen von zwei verschiedenen Kommunikationsmodi, in: Volker von Prittwitz (Hg.): Verhandeln und Argumentieren – Dialog, Interessen und Macht in der Umweltpolitik, Opladen, 19–39.
- Saretzki, Thomas (2007). Argumentieren, Verhandeln und Strategie. Theoretische Referenzen, begriffliche Unterscheidungen und empirische Studien zu arguing und bargaining in der internationalen Politik, in: Peter Niesen/Benjamin Herborth (Hg.): Anarchie der kommunikativen Freiheit: Jürgen Habermas und die Theorie der internationalen Politik, Frankfurt am Main, 111–146.
- Schimmelfennig, Frank (1997). Rhetorisches Handeln in der Politik, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 4, 219–254.
- Schimmelfennig, Frank (2001). The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Action, and the Eastern Enlargement of the European Union, in: International Organization, 55, 47–80.
- Schimmelfennig, Frank (2003). Strategic Action in a Community Environment. The Decision to Enlarge the European Union to the East, in: Comparative Political Studies, 36, 156–183.
- Simmel, Georg (1958). Der Streit, in: Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung, Berlin, 186–255.
- Sunstein, Cass (2007). Incompletely Theorized Agreements in Constitutional Law, in: Social Research, 74, 1–24.
- The Royal Society (2004). Nanoscience and nanotechnologies: opportunities and uncertainties, London.
- van den Daele, Wolfgang (2008). Über den Umgang mit unlöslichen moralischen Konflikten im Nationalen Ethikrat, in: Dieter Gosewinkel/Gunnar Folke Schuppert (Hg.): Politische Kultur im Wandel von Staatlichkeit, Berlin, 357–384.
- van den Daele, Wolfgang (2013). Moralisierung in Technikkonflikten, in: Alexander Bogner (Hg.): Ethisierung der Technik – Technisierung der Ethik. Der Ethik-Boom im Lichte der Wissenschafts- und Technikforschung, Baden-Baden, 29–50.

- van der Sluijs, Jeroen P. (2012): Uncertainty and Dissent in Climate Risk Assessment: A Post-Normal Perspective, in: *Nature and Culture*, 7, 174–195.
- Zangl, Bernhard/Michael Zürn (1996). Argumentatives Handeln bei internationalen Verhandlungen. Moderate Anmerkungen zur post-realistischen Debatte, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, 3, 341–366.

AUTOR

Alexander BOGNER, PD Dr., ist Soziologe und arbeitet am Institut für Technikfolgen-Abschätzung der Österreichischen Akademie der Wissenschaften in Wien. Er ist Lektor an den Universitäten in Wien und Klagenfurt. Forschungsschwerpunkte: Wissenschafts- und Technikforschung, Gesellschaftstheorie, Qualitative Methoden. Aktuelle Buchpublikationen: *Die Ethisierung von Technikkonflikten* (2011, Velbrück); *Gesellschaftsdiagnosen* (2012, Beltz Juventa).



migraLex

Zeitschrift für Fremden- und Minderheitenrecht

3 Ausgaben/Jahr

ISSN: 1727-057X Jahresabo EUR 48,-*, Einzelheft EUR 18,-

*zzgl. Versandkosten EUR 8,-/Jahr österreichweit, 12,-/Jahr ins Ausland

Das Abo läuft bis auf Widerruf, Kündigung jeweils mit Jahresende.

Die Zeitschrift informiert praxisnah und umfassend über alle Neuerungen auf den in der Praxis immer bedeutender werdenden Rechtsgebieten Fremden- und Asylrecht, Minderheitenrecht, Ausländerbeschäftigungsrecht, Staatsbürgerschaftsrecht u.v.m. in Form von Beiträgen, einem ausführlichen Judikaturliteraturteil mit den wichtigsten einschlägigen Entscheidungen samt Entscheidungskommentaren und Hinweisen auf die aktuelle Gesetzgebung und Literatur.

jetzt bestellen:

www.facultas.at/verlag

facultas.wuv

