

in: Julian Nida-Rümelin (Hg.), *Rationalität, Realismus, Revision*. Vorträge des 3. Internationalen Kongresses der Gesellschaft für Analytische Philosophie, Berlin / New York (de Gruyter), 2000, S. 339 – 348.

GEORG MEGGLE

Logik der Täuschung

Abstract

Täuschungen sind spezielle Fälle eines Verhaltens im Kontext interpersoneller Einstellungen. Dieser Kontext ist begriffstheoretisch bisher ziemlich unterbelichtet. Das soll sich jetzt ändern. Hier ein erster kleiner Schritt: Für den simplen Fall einer 2-Personen-Welt liefere ich einen ersten Kompass. Dann werden das weite Feld möglicher Täuschungen bzw. fehlender Offenheiten vermessen, Täuschungs-Versuche als Spezialfälle intentionalen Handelns identifiziert und Höherstufiges Täuschen erklärt. Können Täuschungen auch dann wirksam sein, wenn sie als solche erkannt werden? Diese – auch für eine Explikation Kommunikativen Handelns zentrale – Frage führt zu einigen überraschenden Entdeckungen (die in dem Aufsatz „Irre Täuscher“ weiter entwickelt wurden). Wo bei Täuschungen Offenheit aufhört, und wie es mit der Offenheit von Lügen steht – auch dazu einiges.

- 1 Vorbemerkungen
- 2 Der Hintergrund: Interpersonelle Einstellungen
- 3 Täuschungen: Explikation
- 4 Höherstufiges Täuschen etc.
- 5 Täuschungen und Offenheit
- 6 Zur Offenheit von Lügen
- 7 Literatur

1 Vorbemerkungen

Täuschungen spielen in unserer Welt eine große Rolle; und zwar eine desto größere, je mehr auf dem Spiel steht. Wenn es um's Fressen oder Gefressenwerden geht, um Sieg oder Niederlage in Sachen Sex, Besitz, Macht oder sonstiger Hack- und Rangordnungsfaktoren, dann läuft im Tierreich so gut wie nichts ohne Täuschungen. Bei uns Menschen erst recht nichts. Im Täuschen-Können ist der homo sapiens mit Abstand Spitze. Dies sei, so die herrschende Meinung, der beste Beweis für die Überlegenheit unserer Intelligenz.

Mit diesem Intelligenzbeweis haben wir auf der sogenannten wissenschaftlichen Ebene bisher ziemlich Schindluder getrieben. Nicht, daß wir nicht auch als Wissenschaftler vom Einfallsreichtum der Natur und unserer eigenen Gehirne bei der Kreation immer raffinierterer Täuschungsstrategien uns nicht genügend hätten faszinieren lassen. Nein, Untersuchungen zum tierisch/menschlichen Täuschungsverhalten gibt es genug. Aber die bisherigen täuschungstheoretischen Bemühungen haben, so scheint mir, eher etwas mit der hausbackenen Kraut-und Rübenmethode zu tun denn mit echt wissenschaftlicher Systematik. Das ganze Gebiet ist immer noch total unübersichtlich. Diese Kritik schließt uns Philosophen mit ein; und insofern wir Analytiker uns als Experten für begriffliche Orientierungshilfen ansehen, trifft sie, die Kritik, uns besonders. Wir haben schon viele Logiken entwickelt; aber von einem Täuschungskalkül kann man bislang allenfalls träumen. Was tun? Anfangen! Was sonst? Oder haben wir etwa Angst davor, daß unsere Täuscher-Intelligenz *mit* einem Täuschungskalkül noch weiter voranschreitet? Doch warum sollte das dann nicht auch für unsere Täuschungs-Entdeckungs-Kapazität gelten?

2 *Der Hintergrund: Interpersonelle Einstellungen*

Täuschungen sind spezielle Fälle eines Verhaltens im Kontext interpersoneller Einstellungen. Auch für diesen umfassenderen Kontext gibt es bislang keine verlässliche Karte. (Zwischenmenschliche Beziehungen spielen in unserer Arbeit bislang kaum eine Rolle.) Vielleicht ist aber für den Anfang folgende Skizze von Nutzen. Sie basiert auf mehreren Idealisierungen. Erstens beschränkt sie sich, zunächst jedenfalls, auf die simpelste Interpersonalitäts-Welt, also auf eine *2-Personen-Welt* (X und Y). Sie registriert, zweitens, nur 2 Sorten von Einstellungen, nämlich einen *Glauben* einerseits und ein *Wollen* andererseits, und zwar, drittens und viertens, ausschließlich ein Glauben und Wollen im *starken* und strikt *rationalen* Sinne, wodurch zum Glück - und fünftens - auf beide Einstellungen weitestgehend *die gleichen logischen Gesetze* anwendbar werden. (Ein solches Glauben oder Wollen gebe ich i.f. durch $G(X,p)$ bzw. $P(X,p)$ wieder.¹)

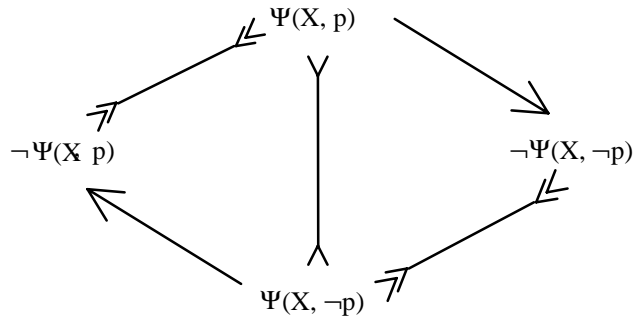
Auf der 1. Stufe der Betrachtung einer solchen Interpersonalitäts-Welt geht es nur darum, welche Einstellungen X und Y zu einem bestimmten Sachverhalt p bzw. zu dessen Negation $\neg p$ haben bzw. nicht haben. Für X allein wären somit speziell für dessen Glauben die folgenden vier Fälle zu unterscheiden:

1. Stufe_[X:G]: (1) $G(X,p)$; (2) $G(X,\neg p)$; (3) $\neg G(X,p)$; (4) $\neg G(X,\neg p)$

Und entsprechend vier Fälle für Xens Wollen; und dann beides natürlich noch einmal für die zweite Person Y. Das macht schon - noch ohne Kombinationsmöglichkeiten - 16 verschiedene Fälle. Für unsere Orientierung reicht (dank obiger Idealisierungen) folgender Kompaß:

¹ $P(X,A)$ - für X *will*, daß A - deshalb, weil man das auch als X *hat eine starke Präferenz dafür*, daß A lesen darf. $W(X,A)$ ist im übrigen für X *weiß*, daß A reserviert, wobei hier einfach: $W(X,A) := G(X,A) \& A$. Die i.f. unterstellten logischen Prinzipien für den starken und rationalen Glauben (und dito für ein solches Wollen) sind die gleichen wie in § 4.2 von Kutschera 1976, zu deren ausführlicher Begründung man Lenzen 1980 beachte.

K1:



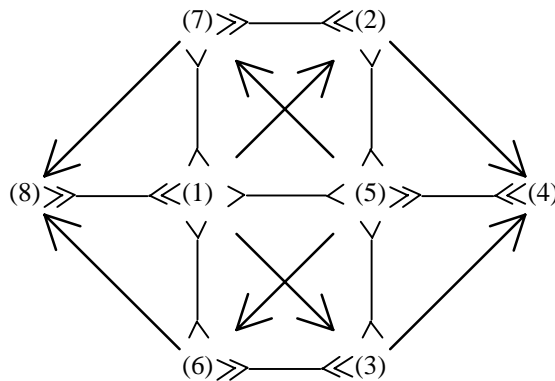
wobei \rightarrow , \gg — \ll und \succ — \prec für die Relationen der logischen Folgerung, der Kontradiktorizität und der Kontrarität stehen. Ψ steht für G oder P.

Interpersonelle Einstellungen i.e.S. kommen freilich erst auf der 2. Stufe ins Spiel. Diese sieht für X und für den reinen G-Fall folgende Unterscheidungen vor:

- 2.Stufe_[X:G,G]:
- | | |
|-------------------|--------------------|
| (1) G(X,G(Y,p)) | (5) G(X,G(Y,¬p)) |
| (2) G(X,¬G(Y,¬p)) | (6) G(X,¬G(Y,p)) |
| (3) ¬G(X,¬G(Y,p)) | (7) ¬G(X,¬G(Y,¬p)) |
| (4) ¬G(X,G(Y,¬p)) | (8) ¬G(X,G(Y,p)) |

Dito für die Stufenaspekte [X:P,P], [X:G,P] und [X:P,G] - und dito für Y (64 Möglichkeiten). Unser entsprechend feinerer 2.Stufen-Kompaß:

K2:



K2 ist nichts anderes als eine Mehrfachanwendung von K1; und dieser Kompaß K1 reicht auch für alle höheren Stufen, deren Komplexität natürlich exponentiell steigt: Auf der 4. Stufe wären z.B. bereits 1024 Fälle auseinanderzuhalten; und all das, wie gesagt, noch ohne Berücksichtigung der doppelt exponentiell steigenden Kombinationsmöglichkeiten. Für unseren normalen Verstand werden solche Gegenden schon nach etwa drei Schritten unheimlich; noch einige mehr - und er setzt völlig aus. Ich kann jeden nur davor warnen, sich ohne Kompaß dorthin zu begeben. Totale geistige Verwirrung wäre das einzige, was er sich holen könnte.

3 Täuschungen: Explikation

3.1 Täuschungs-Absichten. Bei Täuschungen will ich als Täuscher, daß der Täuschungs-Adressat gerade das Gegenteil von dem glaubt, was nach meiner Sicht der Dinge der Fall ist. Für eine genauere Lokalisierung von Täuschungen wären also die folgenden Fälle der 2. Stufe_[X:P,G] zu betrachten, wobei $G'(Y,p)$ bereits ausdrückt, daß es um einen Y-Glauben zu einem (vom Zeitpunkt von Xens Wollens-Zeitpunkt t aus betrachtet) späteren Zeitpunkt t' geht, wobei diese Fälle jetzt mit den vier Glaubensfallen der 1. Stufe _[X] natürlich noch zu kombinieren wären:

| | | |
|----------------------------|--------------------------------------|---|
| 2.Stufe _[X:P,G] | (1) $P(X,G'(Y,p))$ | (5) $P(X,G'(Y,\neg p))$ |
| | (2) $P(X,\neg G'(Y,\neg p))$ | (6) $P(X,\neg G'(Y,p))$ |
| | (3) $\neg P(X,\neg G'(Y,p))$ | (7) $\neg P(X,\neg G'(Y,\neg p))$ |
| | (4) $\neg P(X,G'(Y,\neg p))$ | (8) $\neg P(X,G'(Y,p))$ |

Nicht für alle diese Fälle hält die Umgangssprache spezielle Wörter parat; und so es dort passende Wörter gibt, so können diese manchmal mehr als nur einen Fall umfassen und involvieren mitunter auch noch sehr viel anderes. Konzentrieren wir uns auf die fetten Fälle. Ich schlage folgende (erste grobe) Sprachregelungen vor:

| | | | | |
|-----|-------------|------|-----------------------------------|-------------------------|
| D1: | $TA(X,Y,p)$ | $:=$ | $P(X,G'(Y,p)) \ \& \ G(X,\neg p)$ | Täuschungs-Absicht |
| D2: | $VA(X,Y,p)$ | $:=$ | $P(X,\neg G'(Y,p)) \ \& \ G(X,p)$ | Verheimlichungs-Absicht |
| D3: | $OA(X,Y,p)$ | $:=$ | $P(X,G'(Y,p)) \ \& \ G(X,p)$ | Offenheit |

3.2 Täuschungs-Versuche. Bisher war nur von Täuschungs-Absichten u. dgl. in einem furchtbar allgemeinen Sinne die Rede. Um adäquater von Täuschungen im Sinne von Täuschungs-Handlungen sprechen zu können, sind engere Bestimmungen nötig. Täuschungs-Handlungen sind Handlungen, mit denen der Täuschende bei seinem Tauschungsadressaten den (aus seiner, des Täuschenden, Sicht) betreffenden falschen Glauben herbeizuführen beabsichtigt. Kurz: Täuschungs-Handlungen sind spezielle Fälle eines instrumentellen Handelns. Selbiges explizieren wir (unter Voraussetzung einer Reihe weiterer Idealisierungen) so - wobei $A \Rightarrow B$ für A bewirkt, daß B steht:

| | | | |
|--------------------|--|------|---|
| D0.1: ² | $I(X,f,A')$ | $:=$ | $T(X,f) \ \& \ P(X,A') \ \& \ G(X,T(X,f) \Rightarrow A')$ |
| | X intendiert/beabsichtigt/versucht damit, daß er f tut, zu bewirken, daß A' gdw. (i) X f tut, (ii) X will, daß A' , und (iii) X glaubt, daß sein f -Tun bewirken wird, daß A' . | | |

A' nennt man auch das *Ziel* der betreffenden Handlung. Erfolgreich ist eine $I(X,f,A')$ -Handlung gdw. der Handelnde sein Ziel tatsächlich in der von ihm erwarteten Weise (d.h. also mittels seines f -Tuns) erreicht, andernfalls ist sie ein *Fehlschlag*:

| | | | |
|-------|---------------|------|--|
| D0.2: | $I_E(X,f,A')$ | $:=$ | $I(X,f,A') \ \& \ (T(X,f) \Rightarrow A')$ |
| D0.3 | $I_F(X,f,A')$ | $:=$ | $I(X,f,A') \ \& \ \neg I_E(X,f,A')$ |

² Zu einer adäquateren Explikation siehe Meggle 1997a, § 4.1.1.

Täuschungshandlungen i.w.S. von Täuschungs-Versuchen ergeben sich per Spezifizierung wie folgt:

D1.1: $T_V(X, Y, f, p) := I(X, f, G'(Y, p)) \& G(X, \neg p)$
 X versucht mit seinem f-Tun Y bezüglich (des von X für falsch gehaltenen Sachverhalts) p zu täuschen gdw. X mit seinem f-Tun zu bewirken beabsichtigt, daß Y glaubt, daß p, obwohl er_X selber glaubt, daß non-p

T1: $T_V(X, Y, f, p) \equiv TA(X, Y, p) \& T(X, f) \& G(X, T(X, f) \Rightarrow G'(Y, p'))$

Ein Beispiel: Ich_X will, daß mein Freund Yussuf glaubt, daß es bei Harveys heute Abend eine Party mit Freibier gibt - obgleich ich selber (wie ich glaube) 'weiß', daß dem nicht so ist. Ich könnte das, wie jedes Kind schon weiß, auf tausenderlei Wegen erreichen - etwa indem ich Yussuf eine gefälschte Einladungskarte in den Briefkasten stecke, in einem Gespräch mit einem Dritten wie ganz nebenbei die Frage einstreue, ob auch er vorhabe, heute Abend auf die Freibierparty bei Harveys zu gehen, indem ich einen Komplizen bitte, diese Bemerkung fallen zu lassen, oder indem ich frank und frei dem Yussuf ins Gesicht lüge. Nun, ich für meinen Teil habe mich diesmal für meine in solchen Fällen bislang immer todsichere Lieblings-Variante f entschieden. Aber die verrate ich natürlich nicht. Probleme? Ich sehe keine!

3.3 *Erfolgreiche Täuschungs-Versuche*. Doch: Nämlich das folgende: Was muß der Fall sein, damit mein Täuschungsversuch Erfolg hat? Orientieren wir uns wieder an dem allgemeinen Fall eines erfolgreichen instrumentellen Handelns (d.h. D0.2), so bietet sich folgender Vorschlag an:

D1.2: a) $T_E(X, Y, f, p) := T_V(X, Y, f, p) \& (T(X, f) \Rightarrow G'(Y, p))$

Aber sind diese Bedingungen wirklich hinreichend? Und nun testen Sie bitte Ihre Intuition selbst. Vielleicht am einfachsten anhand der folgenden Variante meines Beispiels von soeben. (i) „Heute Abend gibt's bei Harveys Freibier“ sage ich zu Yussuf, wissend, daß sich der das nicht entgehen lassen und folglich heute Abend zu den Harveys pilgern wird - womit ich ihn endlich mal dick geleimt hätte. Denn in Wirklichkeit gibt's kein Freibier bei Harveys heute Abend; die werden gar nicht zu Hause sein - sich vielmehr selber bei dem heutigen Siemens-Stiftungs-Empfang mit Freisekt zu vergnügen wissen. So nehm ich jedenfalls an. (ii) Die echte Wirklichkeit sieht freilich anders aus. Bei Harveys steigt heute Abend wirklich eine Freibier-Party. Yussuf geht hin - und ist mir auch noch dankbar für den Tip.

Keine Scherzfrage: War mein Täuschungs-Versuch *als* Täuschungsversuch angesichts dieses Resultates erfolgreich?³ Was sagt Ihre Intuition dazu? Meine: *Ja und Nein*. Einerseits *Ja*: Denn schließlich habe ich erreicht, was ich erreichen wollte: Yussuf glaubte, was ich ihn glauben machen wollte: nämlich, daß es bei Harveys heute Abend Freibier gibt. Andererseits *Nein*: Denn daß ich ihn *täuschen* wollte, heißt doch wohl auch, daß ich erreichen wollte, daß er zu einer Überzeugung kommt, mit der er *sich täuscht*; jetzt aber stellt sich heraus, daß nicht

³ Nun, natürlich habe ich Yussuf nicht wirklich geleimt, vielmehr mich selbst, indem ich Yussufs Freibierleidenschaft sogar noch gefördert habe. Aber das ist hier nicht das Problem. Daß man mit Täuschungs-Versuchen in der Regel auch noch mehr Zwecke verfolgt als nur den der Täuschung, das steht nicht zur Debatte. Diese geht nur darum, ob die Realisierung aller Täuschungs-*immanenten* Zwecke für einen Erfolg von Täuschungs-Versuchen hinreichend ist oder nicht. Für ihren Intuitionseinsatz an dieser Stelle Dank an Christoph Fehige, Richard Raatzsch und Ulla Wessels.

er sich, vielmehr ich mich getäuscht habe. Meine Überzeugung war falsch; seine ist richtig. Und zu allem Übel habe ich ihn auch noch zu dieser richtigen Überzeugung gebracht. Und das soll ein erfolgreicher Täuschungsversuch gewesen sein? Das kann ja wohl nicht wahr sein. Oder? Was meinen Sie?

Ich meine: Am besten, wir unterscheiden. Nämlich zwischen erfolgreichen Täuschungsversuchen im weiteren und solchen im engeren Sinne: T_E vs. T_{E^*} . Und entsprechend zwischen zwei Arten von Fehlschlägen solcher Versuche.

$$D1.2: \quad b) \quad T_{E^*}(X,Y,f,p) \quad := \quad T_V(X,Y,f,p) \ \& \ (T(X,f) \Rightarrow G'(Y,p)) \ \& \ \neg p$$

$$D1.3: \quad a) \quad T_F(X,Y,f,p) \quad := \quad T_V(X,Y,f,p) \ \& \ \neg T_E(X,Y,f,p)$$

$$b) \quad T_{F^*}(X,Y,f,p) \quad := \quad T_V(X,Y,f,p) \ \& \ \neg T_{E^*}(X,Y,f,p)$$

Für T_F gibt es also - genau wie bei I_F generell - zwei hinreichende Gründe: (i) Das Ziel, in diesem Fall also $G'(Y,p)$, ist gar nicht eingetreten; oder (ii) es ist zwar eingetreten, aber nicht in der erwarteten Weise; es ist nicht durch mein f -Tun bewirkt worden, sondern durch irgend etwas anderes. Für T_{F^*} kann es darüber hinaus noch einen weiteren Grund geben: (iii) ich_X selbst habe mich getäuscht: nicht, wie ich glaubte, $\neg p$ ist der Fall, sondern p . Entsprechend liegt T_{E^*} also erst dann vor, wenn keiner dieser drei Fehlschlags-Gründe gegeben ist.

Von besonderem Interesse - in der Theorie wie in der Praxis - sind Täuschungs-Handlungen, die das Vorliegen bzw. Fehlen meiner eigenen (lies: des Täuschenden) Einstellungen betreffen. Täuschungen dieser Art (inclusive derer, die das eigene Tun betreffen) werden auch als *Vortäuschungen* bezeichnet.

$$T2: \quad T_V(X,Y,f,\Psi(X,p)) \quad \equiv \quad I(X,f,G'(Y,\Psi(X,p))) \ \& \ \neg \Psi(X,p)$$

3.3 *Weitere T-Theoreme.* Wie für instrumentelles Handeln generell die Theoreme gelten:

$$I.1: \quad I(X,f,A) \quad \equiv \quad T(X,f) \ \& \ G(X,I(X,f,A))$$

$$I.2: \quad I(X,f,A) \quad \equiv \quad T(X,f) \ \& \ G(X,I_E(X,f,A))$$

$$I.3: \quad I(X,f,A) \quad \equiv \quad I(X,f,I_E(X,f,A))$$

so für Täuschungs-Handlungen insbesondere diese:

$$T3: \quad T_V(X,Y,f,p) \quad \equiv \quad T(X,f) \ \& \ G(X,T_V(X,Y,f,p))$$

$$T4: \quad T_V(X,Y,f,p) \quad \equiv \quad T(X,f) \ \& \ G(X,T_E(X,Y,f,p))$$

$$T5: \quad T_V(X,Y,f,p) \quad \equiv \quad I(X,f,T_E(X,Y,f,p)) \ \& \ G(X,\neg p)$$

Auch Täuschungs-Versuche sind also etwas Strikt Subjektives⁴. Auch Täuscher sind vom Erfolg ihrer Täuschungs-Versuche überzeugt, und auch ihr Tun ist Erfolgs-orientiert.

Gelten die Prinzipien T4 und T5 auch für E^* ? Ja - und zwar schon einfach deshalb, weil

⁴ *Strikt subjektiv* ist - relativ auf das Subjekt X - ein Sachverhalt A genau dann, wenn A genau dann zutrifft, wenn X das glaubt.

$$T6: \quad T_V(X, Y, f, p) \supset G(X, T_E(X, Y, f, p) \equiv T_{E^*}(X, Y, f, p))$$

M.a.W.: Aus der Sicht des Täuschenden fallen die beiden Erfolgs-Varianten immer zusammen! Das hat einen simplen Grund: Beide Varianten sind identisch, falls mein Glaube, daß $\neg p$, eben nicht nur ein Glaube, sondern ein Wissen ist. Genau das aber glaube ich, wenn ich selber der Täuschende bin, immer.

‘Der’ umgangssprachliche Täuschungsbegriff oszilliert zwischen der Sicht des Täuschenden und der Sicht eines Dritten; und das erklärt, warum unsere Umgangssprachen-Intuition durch meine obige ‘Scherzfrage’ geradezu irritiert werden *mußte*.

4 Höherstufiges Täuschen etc.

Haben Sie schon mal gepokert? Oder zumindest schon mal was von Pokern gehört? Dann wissen Sie, daß dort das Vortäuschen von Täuschungen gang und gäbe ist. Natürlich nicht nur dort. Unterscheiden wir also generell zwischen einfachen Täuschungen und solchen höherer Ordnung. Einfache Täuschungen sind solche 1. Ordnung, die eben erwähnte war eine Täuschung 2. Ordnung. Und da ich nicht ausschließen will, daß gute Pokerspieler, umgedrehte Spione, gewiefte Politiker, Ehe- oder Teilzeitpartner mit weiteren mehr oder weniger gestandenen Verhältnissen, Shakespearesche Tragödien- und Komödienfiguren, von mehreren Opponenten gleichzeitig engagierte Kriminelle und vielleicht ja auch der kleine Rest der Menschheit mitunter auch zu Täuschungen 3. (oder 4.) Ordnung - also zum Vortäuschen dessen, daß man eine Täuschung lediglich (vorzutäuschen) vortäuscht - imstande sein könnten, hier gleich die allgemeine Version. Und zwar, dem obigen Einstieg entsprechend, wiederum für bloße Täuschungs-Absichten vs. echte Täuschungs-Versuche getrennt:

$$\begin{array}{lll} D1^*: & a) & TA^1(X, Y, p) & := & TA(X, Y, p) \\ & b) & TA^{n+1}(X, Y, p) & := & TA^1(X, Y, TA^n(X, Y, p)) \\ \\ D1.1^*: & a) & T_V^1(X, Y, f, p) & := & T_V(X, Y, f, p) \\ & b) & T_V^{n+1}(X, Y, f, p) & := & T_V^1(X, Y, f, T_V^n(X, Y, f, p)) \end{array}$$

Entsprechend die allgemeineren Verheimlichungs- und Offenheitsbegriffe:

$$\begin{array}{lll} D2^*: & a) & VA^1(X, Y, p) & := & VA(X, Y, p) \\ & b) & VA^{n+1}(X, Y, p) & := & VA^1(X, Y, VA^n(X, Y, p)) \\ \\ D3^*: & a) & OA^1(X, Y, p) & := & OA(X, Y, p) \\ & b) & OA^{n+1}(X, Y, p) & := & OA^1(X, Y, OA^n(X, Y, p)) \\ \\ D3.1^*: & a) & O_V^1(X, Y, f, p) & := & I(X, f, G'(Y, p)) \& G(X, p) \\ & b) & O_V^{n+1}(X, Y, f, p) & := & O_V^1(X, Y, f, O_V^n(X, Y, f, p)) \\ & c) & O_V^*(X, Y, f, p) & := & \text{Für alle } n \mu 1: O_V^n(X, Y, f, p) \end{array}$$

Ist eine Handlung, mit der ich_X , was die Information p angeht, bezüglich Y auf absolute Offenheit abziele, erfolgreich, dann ist es zwischen mir und Y Gemeinsamer Glaube, daß p , und zwar nicht nur in dem schwachen Sinne, daß wir beide glauben, daß p - was ja lediglich dem Erfolg der Offenheitsbemühung 1. Stufe entspräche -, vielmehr in dem stärkstmöglichen

Sinne, wonach jeder von uns beiden glaubt, daß jeder von uns das glaubt, und das wiederum von jedem von uns geglaubt wird usw. Will ich mit einer Handlung absolut offen sein, ziele ich mit ihr also eo ipso auf einen solchen Gemeinsamen Glauben ab. Und sollte mein Ausgangsglaube, wonach p der Fall ist, richtig - also nicht nur ein Glaube, sondern auch ein Wissen - sein, dann ist dieser Gemeinsame Glaube auch ein Gemeinsames Wissen. Nun glaube ich aber, wenn ich überhaupt etwas (in dem hier ausschließlich relevanten starken Sinne von festen Überzeugungen) glaube, immer schon, daß mein Glaube ein Wissen ist. Und daher ziele ich mit der Handlung, mit der ich Y gegenüber absolut offen sein will, eo ipso darauf ab, daß es zwischen ihm und mir Gemeinsames Wissen ist, daß p. Und umgekehrt ist eine jede Handlung mit einem solchen Ziel eine (meiner Absicht nach) absolut offene.

5 Täuschungen und Offenheit⁵

Können Täuschungen auch dann wirksam sein, wenn sie als solche erkannt werden? Kann ich auf Wirksamkeit meiner Täuschungsversuche hoffen, wenn ich zugleich erwarte, daß sie als solche durchschaut werden? Gibt es gar Täuschungen, die offen sein müssen, wenn sie Erfolg haben sollen? Wie offen dürfen Täuschungen sein?

5.1 Täuschungen und Offenheit erster Stufe. Das sind verblüffende Fragen, unterstellen wir doch gemeinhin, daß sich Täuschung und Offenheit zueinander verhalten wie Feuer und Wasser. Wie ist es wirklich? Gilt, um mit dem einfachsten Fall anzufangen, wirklich das Prinzip „Wenn Du mit einer Täuschung Erfolg haben willst, darfst Du sie nicht als solche zu erkennen geben“? Oder kann eine Täuschung auch dann Erfolg haben, obwohl sie als solche erkannt wird? Gilt das Prinzip ?1 oder gilt es nicht?

?1: $T_E(X, Y, f, p) \supset \neg G'(Y, TV(X, Y, f, p))$?

Beispiel, 1. Szene: Ich will wissen, ob es auch bei diesem GAP-Kongreß am letzten Tag bei Harveys abends eine Whiskeyparty gibt. (Wenn ja, dann wieder eine kleine feine, weshalb die Sache auch diesmal nicht an die große Kongreßglocke gehängt würde.) Ich weiß zwar, daß ich wieder nicht zu den Auserwählten gehören würde, würde aber trotzdem hingeh'n wollen. Ich weiß, daß Zenta (Z), eine alte Bekannte von mir, darüber, ob's die Party gibt oder nicht, informiert sein wird. Aus Gründen, die hier keine Rolle spielen, muß ich aber, soweit es geht, jeden direkten Kontakt mit Zenta vermeiden. Aber ich habe mit ihr schon vor langem ausgemacht, daß sie mich darüber, ob's 'ne Party gibt oder nicht, informieren wird - und zwar über unseren gemeinsamen Bekannten „Xaver“ (X), und zwar so, daß mir Xaver heute Morgen auf jeden Fall ein Fax über das Kongreßbüro zukommen lassen soll. Der verabredete Code: p = Party, $\neg p$: keine Party. Soweit, so üblich. Aber etwas stärker tricky ist die Sache schon. Denn sie hat zwei Haken: Der erste ist: (i) Ich weiß, daß Xaver mich nicht leiden kann - und daß er will, daß ich heute Abend genau dann zu Harveys gehe, wenns dort keine Party gibt. (ii) Der zweite Haken ist: Ich hatte Zenta gesagt, daß sie Xaver auf jeden Fall die falsche Information geben soll. Der erste Haken sagt, daß Xaver von mir für einen Party-Täuscher gehalten wird. Der zweite, daß ich weiß, daß sich Xaver bezüglich p bzw. $\neg p$ selber irren wird. Kurz: Ich weiß, daß er p genau dann senden wird, wenn er die Information $\neg p$ erhalten hat, und umgekehrt.

⁵ Zu einer ausführlicheren Diskussion siehe meinen Parallelbeitrag „Irre Täuscher“, Meggle 1997c.

Es ist 9.30; Xaver schickt das Fax mit p. Ich weiß jetzt also, was ich heute Abend tue. Ich geh zu Harveys Wiskeyparty. Und das, obwohl ich weiß, daß Xaver mich mit seinem p-Fax täuschen wollte. X glaubte, daß es keine Party gäbe, wollte aber, deshalb ja das p-Fax, daß ich glaube, daß es eine gäbe. Und eben dieses Ziel hat er mit seinem Fax erreicht. ?1 ist also falsch. Richtig ist stattdessen - wobei $\langle \rangle$ für den Möglichkeits-Operator steht:

T7: $\langle \rangle (T_E(X,Y,f,p) \ \& \ G'(Y,TV(X,Y,f,p)))$

2. *Szene*: Sie ist die gleiche - nur, was ich nicht wußte: daß Xaver wußte, daß ihm Zenta eine falsche Information liefern und ich ihm einen Täuschungsversuch plus Irrtum unterstellen werde. Und da er wußte, daß ich nicht weiß, daß er das weiß, lachte er sich, als er sein p-Fax auf den Weg schickte, ins Fäustchen. Denn jetzt konnte er sich sicher sein, daß ich ihm tatsächlich, obwohl ich seinem p-Fax den entsprechenden p-Täuschungsversuch unterstellen würde, auf den Leim gehen - und tatsächlich zu dem Party-Glauben kommen werde. Xaver hat von Zenta die p-Mitteilung gekriegt, weiß also, daß $\neg p$, will, daß ich glaube, daß p - und weiß, daß er eben dies jetzt mit seinem p-Fax erreichen kann. M.a.W.: In Entsprechung zu T7 gilt somit auch T8 bzw., damit äquivalent, T9:

T8: $\langle \rangle (T_V(X,Y,f,p) \ \& \ I(X,f,G'(Y,TV(X,Y,f,p))))$

T9: $\langle \rangle (T_V(X,Y,f,p) \ \& \ O_V^1(X,Y,f,TV(X,Y,f,p)))$

Täuschung und vom Täuscher intendierte Erkenntnis des Täuschungsversuchs durch den Täuschungs-Adressaten sind somit nicht prinzipiell unverträglich.

Gelten die Entsprechungen zu T9 auch für höhere Offenheits-Stufen? Auch für die 2., die 3. Stufe etc. etc.? Das ist recht unwahrscheinlich. Denn die dazu zu unterstellenden Szenarien beruhen darauf, daß wir einerseits wissen, (daß der Täuscher weiß, daß wir wissen,) daß der Täuscher weiß, daß wir sein Täuschenwollen und sein Irren unterstellen, wir aber andererseits trotzdem diesem Täuschenwollen zum Erfolg verhelfen. Solche Szenarien werden aber von Stufe zu Stufe exponentiell unrealistischer. Und zwar einfach deshalb, weil wir uns nicht einmal mehr vorstellen können, wie es Leute geben könnte, die tatsächlich zu solchen verschlungenen Erwartungsknoten, ohne selbst verrückt zu werden, in der Lage sind. (Das liegt daran, daß wir uns solche Leute nicht mehr vorstellen können, ohne selbst verrückt zu werden.) Daher werden Täuschungserfolge in Verbindung mit erreichter Täuschungs-Offenheit auf weiteren Stufen ziemlich fix unmöglich werden. Das gleiche gilt daher auch für die Chance, als Täuscher selber trotz Offenheit des Täuschens mit dessen Erfolg rechnen zu können.

Diese Unmöglichkeit ist freilich eine kontingente Folge unserer begrenzten Natur. Gäbe es höhere Wesen mit nicht so beschränkten Gehirnkapazitäten, so könnten sich diese vielleicht noch recht gut in Szenarien bewegen, die für uns schon lange nicht mehr zu durchschauen bzw. auch nur zu unterscheiden sind. Für die Täuschungslogik scheinen diese empirischen Anwendungsbegrenzungen aber ganz irrelevant zu sein. (Oder?⁶)

5.4 Täuschungs-Erfolg ohne Irrtums-Unterstellung: Ende der Offenheit. Zurück zu realistischeren Szenarien. Die Voraussetzung für den Erfolg offener Täuschungen war, daß ich

⁶ Am Schluß von Meggle 1997c stelle ich diesen ganzen § 5.4 wieder in Frage. Wirklich? Oder tue ich dort nur so?

als deren Adressat dem Täuscher bezüglich des Sachverhalts, über den er mich täuschen will, zum ersten einen Irrtum unterstelle (1. Stufe), sowie zum zweiten (2. Stufe), daß er weiß, daß ich ihm einen solchen unterstelle, zum dritten, daß er (3. Stufe) weiß, daß auch er von dieser Unterstellung weiß usw. Was aber, wenn diese Voraussetzungen nicht gegeben sind?

Die Antwort ist: Dann können diese Täuschungen, falls sie erkannt werden, auch nicht mehr erfolgreich sein. Denn erkenne ich die Täuschung und unterstelle keinen Irrtum, dann werde ich dem Täuschungsversuch auch nicht Folge leisten. Er wird dann bei mir, wenn überhaupt etwas, so allenfalls das Gegenteil bewirken. Kurz: Normale Täuschungen sind schon mit Offenheit 1. Stufe unverträglich. Und so, da aus höherer Offenheit jeweils alle niederen folgen, erst recht auch mit allen Stufen größer als 1.

5.5 Garantiert normale Täuschungen. Nicht-normale Täuschungen dürften in der Realität recht selten sein. Die *normalen Täuschungen* zerfallen in zwei Klassen: in solche, in denen die entsprechende Normalitäts-Annahme $G(X, G(Y, G(X, \neg p) \supset \neg p))$ lediglich faktisch, und in solche, in denen sie schon aus begrifflichen Gründen gilt. Zu den letzteren, also zu den *garantiert normalen Täuschungen*, gehören insbesondere alle Vortäuschungen. Der Grund ist der, daß wir bezüglich unserer eigenen Einstellungen (garantiert) irrtumsfrei, ja sogar voll informiert sind.⁷

5.6 Keine Offenheit für höherstufiges Täuschen. Auch Täuschungen sind etwas strikt Subjektives. Daher gilt, was für Vortäuschungen generell gilt, speziell auch für Vortäuschungen von Täuschungen. Auch Vortäuschungen von Täuschungen können somit nicht offen sein.

6 Zur Offenheit von Lügen

Lügen (des Inhalts, daß p) sind spezielle Täuschungsversuche, nämlich solche, mit denen der Täuscher seine Adressatin ganz offen zu dem von ihm für falsch gehaltenen Glauben p bringen möchte. Dabei ergibt sich diese Offenheit schon daraus, daß das verwendete Täuschungsmittel, nämlich die Äußerung f, bereits konventionellerweise bedeutet, daß (der Sprecher mit seiner Äußerung zu verstehen geben will, daß) p der Fall ist, der Täuschende zur Adressatin also in diesem Sinne „sagt“, daß p. Das heißt freilich nicht, daß die Lüge als solche (i.e. als Täuschungsversuch) offen ist. Was der Täuschende bei einer Lüge völlig offen zu erkennen gibt, ist nur, daß er seine Adressatin zum p-Glauben bringen möchte, nicht, daß er selbst p für falsch hält, er sie also bezüglich p täuschen will. M.a.W.: Die „Offenheit“ von Lügen bezieht sich auf die Offenheit des Täuschungsziels, nicht auf die Täuschung selbst.

7 Literatur

- Kutschera, F. von, 1976, *Einführung in die intensionale Semantik*, Berlin / New York (de Gruyter).
 Lenzen, W., 1980, *Glauben, Wissen und Wahrscheinlichkeit*, Wien (Springer).

⁷ Vgl. nochmals Fußnote 4. Aus der strikten Subjektivität folgt, daß wir über unsere eigenen Einstellungen voll informiert sind, und daraus wiederum, daß wir bezüglich unserer Einstellungen irrtumsfrei sind.

- Meggle, G, 1997a, *Grundbegriffe der Kommunikation*, Berlin / New York (de Gruyter), 2. aktualisierte Auflage.
- Meggle, G., 1997b, Logik der Abschreckung. Ein Anfang, in P. Koller / K. Puhl (Hg.), *Current Issues in Political Philosophy: Justice in Society and World Order*, Wien (Hoelder-Pichler-Temsky), 404-423.
- Meggle, G., 1997c, Irre Täuscher, erscheint in: *Grazer Philosophische Studien* 53.