

GEORG MEGGLE

## Kommunikatives Verstehen – Die Grundzüge

Kommunikation ist wichtig. Auch für uns Menschen; vielleicht für uns Menschen besonders. Darüber sind wir uns einig. Aber auch über mehr? Leider nicht. Was Kommunikation ist, wie sie am besten zu erklären ist und wie sie, damit sie besser läuft, zu verbessern wäre – all das ist, wie auch diese Konferenz zeigt, heftig umstritten. Vielleicht ja gerade deshalb so heftig, *weil* Kommunikation für uns alle so wichtig ist.

Was mir am Kommunikationsverständnis so wichtig ist, will ich hier nicht verheimlichen. Ich bin nicht nur ein auf Begriffsklärungen spezialisierter Analytischer Philosoph. Ich bin auch Mensch; und was mit anderen Menschen passiert, ist mir nicht gleichgültig. Daher möchte ich, wenn ich über Kommunikation nachdenke und rede, nicht auf einen Kommunikationsbegriff festgelegt sein, in den bestimmte potentiell negative moralische Folgen schon von Anfang an eingebaut sind. Eine meiner Grundüberzeugungen ist: Kommunikationsfähigkeit ist eine notwendige Bedingung für Personalität. Und diese will ich nicht schon per Definition gewissen Mitmenschen abgesprochen sehen. Deshalb lehne ich einige der Axiome ab, die auch auf dieser Konferenz, wie mir scheint, von den meisten blanko unterschrieben werden. Zum Beispiel das Axiom, wonach Kommunikation etwas wesentlich Dyadisches (oder Triadisches etc.) sei. Denn damit fallen bestimmte Wesen aus dem Kommunikations- und damit Personalitätsbereich einfach heraus: Schizophrene zum Beispiel, die mit ihrer Zahnbürste zu kommunizieren versuchen. Zahnbürsten sind der Dyaden-Kommunikationstheorie zufolge gewiss kein (als einer der beiden Pole anzusehendes) zulässiges Kommunikations-Relat. Die betreffende Schizo-Kommunikation ist demnach nur eine monadische– der Dyaden-Theorie nach also keine wirkliche. Egal, was die Dyaden-Vertreter in ihrer Theorie dann des weiteren noch über Kommunikation zu sagen haben mögen: Schizophrene wären, wenn sie ihre Kommunikationen nur konsequent genug auf Zahnbürsten etc. einschränkten, diesen Vertretern zufolge daher zunehmend keine Personen mehr. Dies will ich nicht akzeptieren. Daher bin ich an einem anderen Kommunikationsbegriff interessiert. An einem, der solche für mich inakzeptablen Folgen nicht hat. An einem, nach dem auch ein Kommunikationsversuch mit einer Zahnbürste weiterhin das sein darf, was er ist: Ein Kommunikatives Handeln. Ein Handeln also, das vielleicht nicht sonderlich erfolgreich sein wird; aber trotzdem ein Handeln, das, trotz vorhersagbaren Scheiterns, eines allemal bleibt: ein Kommunikationsversuch.

Es geht jetzt also nur um Kommunikation im Sinne eines kommunikativen Handelns. Handlungen sind Realisierungen von Verhaltensweisen, die wir auch unterlassen könnten; sie setzen also Freiheit voraus. Kommunikatives Handeln ist etwas sehr viel Spezielleres als Kommunikation im Sinne eines Austauschs von irgendwas zwischen irgendwas. Kommunizierende Röhren, Informationstransfers zwischen Gehirnhälften in einem oder in mehreren Schädeln oder zwischen diversen anderen mehr oder weniger gut vernetzten Datenbanken – all das mag dem einen oder anderen für die eine oder andere Fragestellung etwas bringen. Es bringt uns aber wenig, wenn wir uns die Frage stellen, die ich uns heute stellen will: Was ist ein kommunikatives Handeln? Wann ist eine Handlung auch nur ein Kommunikationsversuch?

Ein simples Beispiel: Sie sind unterwegs in der Stadt – und hören ein Pfiff. Ist der Pfiff ein Kommunikationsversuch oder nicht? Was muss ich wissen, um zu wissen, ob der Pfiff das eine ist oder das andere? (Im Vortrag legte ich an dieser Stelle eine Reihe von Folien mit den bekannten hübschen Kommunikationsmodellen mit Sender, Empfänger und immer mehr Dingen und Faktoren dazwischen und drumherum auf - und stellte dann die Frage: „Und was bringen uns all diese Bildchen für diese Fragen?“; und meine auch in der anschließenden Diskussion von niemandem angezweifelte Antwort war und ist: „Wenn wir ehrlich sind: Gar nichts.“)

War der Pfiff ein Kommunikationsversuch oder nicht? Nun: Was wäre denn der Fall, wenn wir wüssten, dass dieser Pfiff ein Kommunikationsversuch ist? Dann wüssten wir zumindestens eins: Der Pfeifende pfeift bei dem Pfiff nicht nur einfach so vor sich hin; er will nicht nur den Pfiff produzieren und sonst nichts. Mit dem Pfiff hatte der Pfeifende auch noch etwas anderes im Sinn. Die Pfeiffhandlung war ein Versuch, auch noch etwas anderes zu bewirken als nur den Pfiff selbst. Sie hatte ein weiteres Ziel, auch noch einen anderen Zweck. Und zudem: Die intendierte Wirkung müsste eine solche sein, die einen anderen betrifft; die Handlung müsste an einen anderen gerichtet sein, an den so genannten Kommunikationsadressaten.

Schon mit diesem ersten Einstieg macht man sich ‚Feinde‘. Denn schon allein mit ihm ist Kommunikation als etwas ausgewiesen, was zum Beispiel unseren Frankfurter Kollegen gar nicht in den Kram passt. Mein Einstieg ist klar instrumentalistisch. Kommunikative Handlungen sind spezielle Fälle instrumenteller Handlungen. Die Kommunikationstheorie - ein Spezialfall der instrumentalistischen Handlungstheorie.

Kommunikative Handlungen können, wie andere instrumentelle Handlungen auch, viele Ziele haben; aber ein Ziel haben sie auf jeden Fall: das, dass sie von ihrem jeweiligen Adressaten verstanden werden sollen. Kommunikation zielt wesentlich auf ein Verstandenwerden ab.

Verstanden zu werden ist *das* Ziel eines jeden Kommunikationsversuchs. Wollen wir zwischen unterschiedlichen Typen von kommunikativen Handlungen differenzieren, dann müssen wir auf andere, über dieses Verstandenwerdenwollen hinausgehende, Ziele achten. Wir unterscheiden hier nur ganz grob zwischen zwei Grundtypen von kommunikativen Handlungen: Informationshandlungen einerseits, Aufforderungshandlungen andererseits.

Nehmen wir an, der obige Pfiff wurde in folgendem Kontext gemacht: Der Pfeifende steht Schmiere, während sein Kumpel den Zigarettenautomaten knackt. Mit seinem Pfiff will er seinem Kumpel einfach zu verstehen geben: „Hej, die Bullen kommen.“ Sein Pfiff ist dann eine Informationshandlung eben dieses Inhalts. Das primäre Kommunikationsziel ist, dass sein Kumpel glaubt/weiß, dass die Bullen kommen. Zugleich wird dieser Kommunikationsversuch (natürlich nicht jeder) aber auch eine Aufforderungshandlung sein. Er bedeutet außer „Hej, die Bullen kommen“ zugleich auch soviel wie „Hej, zieh Leine!“ Der Pfiff ist auch eine Aufforderungshandlung mit dem primären Ziel, dass der Kumpel Leine zieht. So einfach ist das. Ob etwas eine Informationshandlung oder eine Aufforderungshandlung ist, hängt schlicht davon ab, welche Ziele die betreffende kommunikative Handlung hat.

Wir wissen somit schon zwei Dinge:

1. Auch kommunikative Handlungen haben Ziele; und nach diesen Zielen lassen sie sich (in Informationshandlungen, Aufforderungshandlungen und vielleicht auch noch weitere) differenzieren.
2. Egal, von welchem Typ kommunikative Handlungen sind, sie haben *ein* Ziel gemeinsam: vom Adressaten verstanden zu werden.

Warum 2? Warum haben Kommunikationsversuche überhaupt dieses Ziel? Warum zielt der, der kommuniziert, auf ein "Verstanden-werden" ab? Weil er glaubt, dass er sonst sein primäres Ziel nicht erreicht. Wenn der Adressat nicht kapiert, dass er Leine ziehen soll (und dass es das ist, was ihm der Sprecher zu verstehen geben will), dann *wird* der Adressat eben nicht Leine ziehen – jedenfalls nicht aus der Sicht des Sprechers. Will ich mit meinem Pfiff erreichen, dass der andere Leine zieht, dann muss mein Adressat meinen Pfiff erst mal als einen Kommunikationsversuch mit eben diesem Ziel verstanden haben. Die Realisierung meines Ziels ist (aus meiner Sprechersicht) von meinem Verstandenwerden abhängig.

Kommunikation ist in zweifacher Hinsicht verstehensorientiert. Einmal deshalb, weil ich als Sprecher glaube, mein primäres Ziel *nur* über das Verstandenwerden erreichen zu können; und weil ich zugleich glaube, dieses Ziel auf diesem Wege (über das Verstandenwerden) auch

*tatsächlich* erreichen zu können. Würde ich nicht glauben, dass mein Tun zu diesem Ziel etwas beiträgt, könnte ich's genauso gut unterlassen. Es gilt also:

(AK) Eine Handlung ist ein Kommunikationsversuch *genau dann, wenn* der, der ihn macht, glaubt, dass sein Kommunikationsversuch genau dann erfolgreich sein wird, wenn er verstanden wird.

*Aus der Sicht des Sprechers* fallen also Kommunikationserfolg und Verstandenwerden zusammen. Viele Kommunikationstheoretiker (darunter auch die heftigsten (AK)-Gegner) glauben sogar sehr viel Stärkeres. Nämlich, dass man das „Aus der Sicht des Sprechers“ einfach weglassen kann, d.h.: dass bei der Kommunikation *Erfolg* und *Verstandenwerden* generell identifiziert werden dürfen. Dass also, mit anderen Worten, das Verstandenwerden durch den Adressaten das *einzigste* ist, worauf Kommunikation abzielt. Richtig an dieser Auffassung ist, dass Verstandenwerden das *einzigste* kommunikative Ziel ist, das wirklich für *alle* Handlungen, sofern diese Kommunikationsversuche sein sollen, notwendig ist. Aber daraus folgt nicht, dass das Verstandenwerden in *jedem einzelnen* Fall von Kommunikation das *einzigste* (für das Vorliegen eines so und so gearteten Kommunikationsversuchs) notwendige kommunikative Ziel ist. (Welche denn noch? Siehe oben unter *primäre Ziele*.)

In (AK) kommt der Ausdruck *Kommunikationsversuch* zweimal vor. Einmal vor und einmal nach dem „genau dann, wenn“. Als *Definition* wäre (AK) also eindeutig zirkulär – und damit schlicht unbrauchbar. Vielleicht ist das der Grund, weshalb der auf das Verstehen abhebende Ansatz zu einer Kommunikationstheorie so lange einfach ignoriert worden ist. Man/Frau hatte vor Zirkularitäten einfach Angst. Ich habe diese Angst nicht – solange die zirkuläre Bestimmung (AK) nicht der letzte Schritt ist, sondern nur der erste. Wir dürfen (AK) nicht als Definition ansehen, das ist richtig. Aber das heißt keineswegs, dass (AK) damit ganz wertlos ist. Das Gegenteil ist der Fall. Mit (AK) ist etwas viel wertvolleres gefunden als eine Definition: ein Adäquatheitskriterium für eine jede brauchbare Definition von Kommunikation. Was ein Kommunikationsversuch ist, ist laut (AK) nur dann korrekt definiert, wenn (AK) selber aus der Definition als Theorem folgt.

Wie sieht eine derartig korrekte Definition genau aus? Die Antwort auf diese Frage liegt zwar ziemlich nahe; aber sie so zu formulieren, dass ihre Korrektheit auch beweisbar ist, ist nicht trivial. (Mich hatte es immerhin ein paar Jahre gekostet.) Die beiden wichtigsten Teilfragen sind: Was heißt *eine kommunikative Handlung verstehen*? Und was heißt es, dass *eine kommunikativen Handlung erfolgreich* ist? Dazu muss man freilich über zwei allgemeinere Dinge schon Bescheid wissen: Was heißt *eine Handlung verstehen*? Und genau wann ist *eine Handlung erfolgreich*?

Gehen wir im folgenden von einer ganz speziellen Form von Handlungen aus, solchen, bei denen jemand etwas mit einer ganz bestimmten Absicht tut. Etwa: Ich werfe einen Stein, um damit zu erreichen, dass eine bestimmte Scheibe kaputt geht. Dass die Scheibe kaputt geht, das ist das Ziel, das ich mit meinem Steinwurf zu erreichen beabsichtige. Dass ich mit dem, was ich tue (meinem Steinwurf), das Ziel A zu bewirken/erreichen beabsichtige, das soll heißen: Erstens, ich tue das und das (werfe den Stein). Zweitens: Ich will, dass A (dass die Scheibe kaputt geht). Und drittens: Ich glaube, dass mein Tun (mein Steinwurf) das Kaputtgehen der Scheibe bewirkt. Und *erfolgreich* sei eine solche Handlung genau dann, wenn ich mein Ziel in genau der von mir erwarteten Weise erreiche, meine Erfolgserwartung also richtig war. (Stein geworfen, Scheibe kaputt – reicht also nicht. Es könnte ja sein, dass die Scheibe zwar kaputtging, aber eben nicht infolge des Steinwurfs.)

Was heißt es, eine Handlung zu *verstehen*? Die Antwort ist – obgleich es auch hierzu eine Riesendiskussion gibt – ganz einfach. Man versteht eine Handlung genau dann, wenn man den Sinn der Handlung kennt – wobei jetzt freilich zwischen dem subjektiven Sinn einerseits und dem objektiven Sinn andererseits zu unterscheiden ist. Der subjektive Sinn, das ist nichts anderes als der Sinn, den das betreffende Handlungs-Subjekt selbst mit seinem Tun verbindet. Und diesen Sinn kennt man, wenn man die Absicht kennt, mit der der Handelnde das tut, was er tut. Meinen Steinwurf verstehen = dessen subjektiven Sinn kennen = wissen, was ich mit meinem Steinwurf bezwecken wollte. (Auf den objektiven Sinn komme ich erst später zurück.)

Eine nicht weniger gute Antwort wäre: Man versteht eine Handlung genau dann, wenn man ihre *Rationalitätsgründe* kennt. In unserem speziellen Fall (des Handelns mit einer Absicht) sind diese Rationalitätsgründe aber nichts anderes als die Absicht selbst bzw. eben die in ihr steckenden voluntativen und epistemischen Komponenten (was ich will bzw. was ich glaube). Die Rationalitätsgründe kennen bzw. die Absicht kennen, läuft in dem hier ausschließlich betrachteten Fall des instrumentellen Handelns auf dasselbe hinaus.

Nach diesen allgemeinen Erklärungen zu dem, was den Erfolg bzw. das Verstehen einer Handlung ausmacht, nun wieder zum speziellen Fall des Kommunikativen Handelns. (AK) liest sich jetzt so:

(AK\*) Eine Handlung f von S ist ein an H gerichteter Kommunikationsversuch (des Inhalts, dass p bzw. dass H r tun soll) *gdw.* S glaubt, dass er sein primäres Ziel (dass H glaubt, dass p bzw. dass H r tut) genau dann erreichen wird, wenn H erkennt, dass f-Tun von S ein Kommunikationsversuch mit diesem Ziel ist.

Eine direkte Folge davon ist die so genannte Reflexivitäts-Bedingung:

(RB) Ein f-Tun von S ist nur dann ein an H gerichteter Kommunikationsversuch, wenn S will, dass H S's f-Tun als einen solchen Kommunikationsversuch erkennt.

Und das wiederum heißt: Egal, welche Bedingungen für ein Kommunizieren notwendig sind – dass diese Bedingungen vorliegen, muss nicht nur von jedem erkannt werden, der die betreffende Kommunikationshandlung (als solche) verstehen will, dieses Erkanntwerden ist etwas, was der Kommunizierende selber auf Seiten seines Adressaten beabsichtigen muss.

Ein simples Beispiel: Angenommen, für das Vorliegen eines von S unternommenen Kommunikationsversuchs sei (kontrafaktisch, versteht sich) notwendig, dass sich S am Ohrläppchen zupft. Dann fordert (RB), dass S will, dass sein Adressat H auch erkennt, dass S sich am Ohrläppchen zupft. Also auch, dass S will, dass H erkennt, dass S will, dass H das erkennt – usw. Und jetzt dasselbe nochmal – nur eben nicht-kontrafaktisch, vielmehr real: Von einer notwendigen kommunikativen Absicht wissen wir schon. Nämlich, um bei Informationshandlungen zu bleiben, von der, dass (1) S will, dass H glaubt, dass p. Also (2) will S auch, dass H erkennt, dass (1). Also auch, dass (3) S will, dass H erkennt, dass (2) – usw. Allgemein: Also auch, dass (n+1) S will, dass H erkennt, dass (n), für alle  $n \geq 1$ .

Die Reflexivitätsbedingung läuft also auf die Forderung der völligen Offenheit von Kommunikation hinaus. Meine kommunikativen Absichten<sup>1</sup> (=Absichten, die ich haben muss, damit mein Tun ein Kommunikationsversuch ist) müssen, damit mein Kommunikationsversuch verstanden wird, erkannt werden; und da ich will, dass mein Kommunikationsversuch von dessen Adressaten verstanden wird, will ich damit auch, dass meine Adressaten meine kommunikativen Absichten erkennen. Aber wohlgemerkt: Diese völlige Offenheit bezieht sich nur auf meine kommunikativen Absichten, nicht auf alle Absichten, die ich mit einem Kommunizieren kontingenterweise (also nicht notwendigerweise) vielleicht auch noch verfolge. (Merke also: Nicht alle Kommunikationsabsichten sind kommunikative.) Daher ist die völlige Offenheit von Kommunikation mit Lügen verträglich. Denn die Absichten, die das Lügen auszeichnen, sind eben gerade keine, die für ein Kommunizieren notwendig sind. Man kann kommunizieren auch ohne zu lügen.

Der resultierende Kommunikationsbegriff ist dieser:

(K) Eine Handlung f von S ist ein an H gerichteter Kommunikationsversuch *gdw.* S glaubt, dass er sein primäres Ziel genau dann erreichen wird, wenn er dem H *völlig offen* zu erkennen gibt, dass er (S) dieses Ziel hat.

Mit anderen Worten: *gdw.* S glaubt, dass er sein primäres Ziel genau dann erreichen wird, wenn es zwischen ihm und H *Gemeinsames Wissen* ist, dass er (S) dieses Ziel hat. (Gemeinsames Wissen um den Sachverhalt p liegt in einer Gruppe G genau dann vor, wenn: (i) jeder aus der Gruppe G weiß, dass p; (ii) jeder aus G weiß, dass (i); usw.) Und *erfolgreich* ist ein solcher Kommunikationsversuch *gdw.* dieser S-Glaube auch richtig ist, S sein primäres

---

<sup>1</sup> Um technische Ausdrücke deutlich als solche zu markieren, schreibe ich auch Adjektive gelegentlich groß.

Ziel also tatsächlich in der von ihm erwarteten Weise (sprich: über das Verstandenwerden = Erkanntwerden der völligen Offenheit dieses Ziels) erreicht. Verstandenwordensein ist also eine notwendige Bedingung für erfolgreiches kommunikatives Handeln, aber noch nicht hinreichend. Hinzukommen muss, dass auch das primäre Kommunikative Ziel (im Fall von Informationshandlungen: dass H glaubt, was er glauben soll; im Fall von Aufforderungshandlungen: dass H tut, was er S zufolge tun soll) entsprechend via Verstandenwerden erreicht wird.

Diese Konzeption von Kommunikation ist noch höchst *allgemein*. Der Sprecher tut etwas; mit diesem Tun verbindet er gewisse Verstehens- und Erfolgserwartungen, und beide Erwartungen hängen in der in (K) geschilderten Weise zusammen. Das ist alles. Und das *sollte* zunächst auch alles sein. Denn *diese* Erwartungen hat auch noch mein mit seiner Zahnbürste kommunizieren wollender Schizo-Freund.

Ob die jeweiligen Verstehens- und Erfolgs-Erwartungen ihrerseits auch *begründet* sind, blieb bislang (im Bereich der *Allgemeinen Kommunikationstheorie*) offen. Spezielle Gründe hinter diesen Erwartungen zeichnen bereits die diversen *speziellen K-Begriffe* aus.

Wir verstehen eine Handlung, wenn wir deren subjektiven Sinn (die mit ihr verknüpfte Absicht) kennen; und wir verstehen eine kommunikative Handlung, wenn wir die mir ihr verknüpfte primäre Kommunikative Absicht kennen. Und dass diese Absicht (dieser subjektive Sinn) erkannt wird, das wollen und erwarten wir, sobald wir zu kommunizieren versuchen. Worauf könnte sich diese *Verstandenwerden-Erwartung* ihrerseits stützen? Auf vieles. Die denkbar beste Stütze wäre aber diese: Die jeweilige *Handlungsweise* selbst hat (in der einschlägigen Kommunikationsgemeinschaft KG) bereits eine entsprechende *objektive Bedeutung*. Was das heißt, ist leicht zu erklären. Sei KG zum Beispiel einfach die uns schon von oben her bekannte Zweiergruppe, die auf das Knacken von Zigarettenautomaten eingespielt ist. In dem Kontext so und so zu pfeifen, um damit mitzuteilen, dass die Bullen kommen - das ist in dieser Gruppe nichts Besonderes, vielmehr etwas ganz Übliches. Es ist in KG bereits eine kommunikative *Regularität*. Und die ist allen KG-Mitgliedern auch als solche bekannt. Und alle KG-Mitglieder wissen auch, dass das so ist. Kurz: Die betreffende Regularität ist auch Gemeinsames Wissen in KG. Und daher gilt: Wenn S jetzt (wo er wiederum Schmiere steht) pfeift, so kann er sich schon auf eben dieses generelle Gemeinsame Wissen verlassen. Er weiß, wie H seinen Pfiff *jetzt* verstehen wird, *weil* in KG ein solcher Pfiff (beim Schmierestehen) *immer* so verstanden wird. Der subjektive Sinn der jetzigen Handlung resultiert hier bereits aus dem objektiven Sinn der Handlungsweise.

Verstandenwerden reicht nicht, damit Kommunikation Erfolg hat; und ebenso wenig reicht ein Verstandenwerden für die Stabilität einer Kommunikations-Regularität. (Welchen Witz hätte es denn auch, wenn S dem H in der obigen Situation immer wieder per Pfiff zu verstehen gibt, dass dieser Leine ziehen soll, der das aber nie – bzw. nicht hinreichend oft – tut!) Stabil ist eine Kommunikative Regularität nur bei hinreichend häufigem kooperativem

Verhalten auch auf Seiten des Kommunikations-Adressaten; und das wiederum ist nur dann gewährleistet, wenn hinter dieser Kooperation von S und H gemeinsame Interessen (und wiederum das Gemeinsame Wissen um diese) stehen. (Worin das gemeinsame Interesse in unserer schmierigen Beispiels-KG besteht, ist nicht schwer zu erraten.) Verdankt sich die Stabilität einer Regularität solcherart gemeinsamen Interessen, so ist die betreffende Regularität mehr als nur eine solche: Sie ist eine Konvention. Kommunikative Konventionen – das ist die Basis, auf die sich unsere kommunikativen Verstehens- und Erfolgserwartung normalerweise stützen. Und diese Basis erklärt zudem, weshalb wir mit diesen Erwartungen normalerweise auch richtig liegen.

Die objektive (Gruppen und Situationstypen-relative) Bedeutung von Handlungsweisen ist die beste Begründung unserer kommunikativen Erwartungen; zugleich sind diese Bedeutungen aber ihrerseits durch diese (per Konventionalität stabilisierten) Erwartungen definierbar. Die Allgemeine Kommunikationstheorie ist die begriffliche Basis der Handlungstheoretischen Semantik; und diese liefert die epistemische Basis für unsere Kommunikationspraxis. In dieses doppelte Abhängigkeitsnetz lässt sich auch die Semantik sprachlicher Ausdrücke einbauen. Und vor diesem kommunikations- und damit handlungstheoretischen Hintergrund lassen sich dann schließlich (im Sinne einer Anwendung von Allgemeiner Kommunikationstheorie und Handlungstheoretischer Semantik) auch noch Begriffe der sogenannten *Kommunikation zwischen den Zeilen (Implikaturen)* erklären. Denn nicht bei jedem Kommunikationsversuch deckt sich dessen subjektiver Sinn mit dem objektiven. Was wir sagen (was wir objektiv, d.h. im Sinne der für unser Tun einschlägigen Kommunikationskonventionen zu verstehen geben) ist eine Sache; was wir meinen (wirklich zu verstehen geben wollen), oft eine ganz andere.

\*\*\*

Georg Meggle, *Grundbegriffe der Kommunikation*, Berlin / New York, 1997<sup>2</sup>.

Georg Meggle, *Handlungstheoretische Semantik*, Berlin / New York, 2001.

Georg Meggle, *Implikaturen – Erste Definitionsvorschläge*, in G. Meggle (Hg.), *Analyomen 2, Proceedings of the 2<sup>nd</sup> Conference on „Perspectives in Analytical Philosophy“*, Bd. 2, Berlin / New York, 1997, S. 185-191.