

Rechtfertigungsspiele.

Rechtfertigen und Überzeugen als strategisch-kommunikatives Handeln in heterodoxen Wissensdiskursen

Die philosophische Tradition unterscheidet zwischen der Praxis der Überredung und der Praxis des Überzeugens. Schon für Platon war das Überreden mit den „Schmeicheleien“ der Sophisten verbunden und zielte auf eine ungerechtfertigte Änderung der Meinung des Gesprächspartners. Überzeugen hingegen könne man anerkannterweise nur durch eine argumentative Rechtfertigung, also die Demonstration guter Gründe, die ein Gewicht erzeugt, unter dem man nicht anders kann, als eine betreffende Proposition für plausibel zu halten. Kontextbezogen scheint der Akt des Rechtfertigens unterschiedliche Konnotationen und auch Strategien hervorzubringen; so haftet dem Begriff des „Rechtfertigens“ im gängigen Sprachgebrauch etwa auch etwas Reaktives, gar Apologetisches an (im Sinne von „sich rechtfertigen müssen“).

Es ist weiter eine gängige Annahme, dass man eine (rationale) Person von einer Sache überzeugt, indem man einen guten Grund für die Sache nennt. Doch so einfach scheint es nicht. Überzeugungsarbeit wird auf den unterschiedlichsten Wegen geleistet; etwas überspitzt ließe sich vielleicht gar behaupten: Häufig sind sogar diejenigen überzeugend, die am Anliegen *sauberer* Rechtfertigung vorbei zielen. Es scheint evident, dass Akteure in verschiedensten Kontexten „überzeugt“ werden, obwohl ihnen keine guten Gründe angeboten wurden; andere wiederum scheinen sich angesichts von Kritik mit guten Gründen zu „rechtfertigen“, ohne dabei aber überzeugend zu sein.

Hierauf wollen wir auf der geplanten Tagung einen forschenden Blick werfen. Dabei soll es um die Bedeutungen, Ausprägungen und Dynamiken des Rechtfertigens und Überzeugens an sich und speziell mit Fokus auf heterodoxe Wissensdiskurse gehen.

Das Rechtfertigungsspiel heterodoxer Wissensfelder zeichnet sich häufig dadurch aus, Teil eines polemischen Diskurses zu sein. So sind sie in ihrer Rede auf besondere Art und Weise durch das Bewusstsein einer anerkennungsverweigernden Bedrohung geprägt. Der polemische Bezug auf das etablierte „Andere“ scheint dabei identitätsstiftend zu wirken, die etablierte Polemik aber gleichzeitig auch eine Bedrohung der Identität darzustellen – ein Spannungsfeld, aus dem eine Vielzahl verschiedener Rechtfertigungs- und Überzeugungsstrategien erwächst.

Rechtfertigungsdruck wird denjenigen auferlegt, die aus Sicht eines etablierten Diskurses Abweichler sind. Wer sich rechtfertigen muss, bewegt sich häufig außerhalb eines breiten Common Sense und muss Aussagen, die zunächst den Status lediglicher Behauptungen haben, vor den allgemein anerkannten Paradigmen mit den allgemein anerkannten Diskursregeln legitimieren. Soll etwa eine heterodoxe Heilkunde gerechtfertigt werden, so ist es nicht selten zu beobachten, dass diese versucht (mehr oder weniger erfolgreich), auf anerkannte Prinzipien der Wissenschaftlichkeit Bezug zu nehmen und zu zeigen, dass sie ihnen gerecht werden kann und deren Augenhöhe erreiche (etwa durch empirische Studien u.ä.).

In heterodoxen Diskursen selbst scheint es wiederum so, dass, wer sich nicht rechtfertigen muss, sondern überzeugen darf, sich unterschiedliche Strategien (nicht nur gute Gründe) zu Nutze machen kann, gerade weil sie/er sich nicht zur Erlangung von Anerkennung rechtfertigen muss, sondern häufig bereits aus einem anerkannten Kontext heraus wirkt. So entstehen Überzeugungsstrategien, die sich manipulative Beeinflussung, Anekdoten, Exemplifizierungen, Gedankenexperimente, Krisennarrative u.a. zu Nutze machen. Es scheinen gerade die Bereiche „alternativer“ Fakten, Diskurse und Disziplinen zu sein, die auf besondere Art und Weise Überzeugungsstrategien hervorbringen und zu stärken vermögen, die nicht die Sprache der gut begründeten Rechtfertigung sprechen. Wir möchten fragen, welche Bereiche und Diskurse hier assoziiert werden können, welche Rechtfertigungs- und Überzeugungsstrategien entwickelt werden und welche Gründe sich für diese finden lassen.

Wir wollen die interdisziplinäre Tagung (mit geplanter Publikation) zum Anlass nehmen, um einen theoretischen wie auch anwendungsorientierten Blick auf die Strategien und konkreten Taktiken des Rechtfertigens und Überzeugens zu werfen.

Hierfür rufen wir Angehörige verschiedener Disziplinen (Rhetorik, Philosophie, Narratologie, Jura, Medizin, Psychologie, Politik, ...) zu Beiträgen auf. Neben allgemeineren sprach- und argumentationsphilosophischen Fragen („Wie verhalten sich die Akte des Rechtfertigens und Überzeugens zueinander?“; „Was sind ‚gute Gründe‘?“; „Gibt es eine allgemeine Struktur des Rechtfertigens?“, ...) sollen zudem die spezifischen Rechtfertigungs- und Überzeugungsstrategien konkreter disziplinärer Anwendungsbereiche im Mittelpunkt stehen; genauer: Wir wollen die Rechtfertigungs- und Überzeugungsarbeit unterschiedlicher heterodoxer Theorien aus verschiedenen Disziplinen („Wie rechtfertigen und überzeugen z.B. heterodoxe Heilkunden in der Medizin?“; „Wie rechtfertigen und überzeugen heterodoxe Therapieschulen in der Psychologie?“, ...) unter die Lupe nehmen und auf ihre Eigenarten und Besonderheiten hin untersuchen.

Die Tagung soll voraussichtlich am 25./26./27. Mai 2022 an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg stattfinden. Reisekosten (Bahnfahrt 2. Klasse) und Übernachtung werden übernommen.

Bitte richten Sie ein Abstract (max. 400 Wörter) mit einem Vorschlag für einen 20-minütigen Vortrag und ein CV (max. eine Seite) bis zum 31. Oktober an die Tagungsorganisatoren Alexander Fischer (Universität Basel/University of Notre Dame) und Mathis Lessau (Universität Freiburg) mittels folgender Emailadressen:

afische6@nd.edu

mathis.lessau@philosophie.uni-freiburg.de

Wir freuen uns auf Ihre Einreichungen!