
Soziale Interaktion

Heinz Abels

Soziale Interaktion

Heinz Abels
Fernuniversität in Hagen
Hagen, Deutschland

ISBN 978-3-658-26428-4 ISBN 978-3-658-26429-1 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-26429-1>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer VS ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Einführung und Überblick über Themen und Theorien sozialer Interaktion

Soziologisch kann der Mensch nur in Beziehung zu anderen Menschen gedacht werden. Die Beziehung muss weder bewusst noch intendiert sein. Die Verbindung zwischen *Individuen* besteht darin, dass sie in ihrem Denken und Handeln *beeinflusst sind* von dem, was Generationen vorher gedacht, getan und sozial festgeschrieben haben, und *beeinflusst werden* von dem, was Andere heute denken und wie sie sich in konkreten Situationen zueinander verhalten. Die Individuen werden also nicht nur beeinflusst, sondern *bewirken* auch durch ihr Denken und Handeln etwas bei den Anderen. Wegen dieser wechselseitigen Wirkungen wird der Prozess des Handelns auch als *soziale Interaktion* bezeichnet.

Soziale Interaktionen bestehen darin, dass sich Personen face-to-face wahrnehmen, dass sie sich in ihrem Handeln aneinander orientieren und sich durch ihre Reaktionen kontinuierlich aufeinander beziehen. Interaktionen werden in Gang gehalten, indem die Individuen einander beobachten und sich unbewusst in die Rolle des Anderen hineinversetzen, ihr Verhalten wechselseitig interpretieren und aus diesen Interpretationen jeweils Schlüsse zur Organisation ihres nächsten Verhaltens ziehen. Die Individuen zeigen durch ihr Verhalten an, als wer sie angesehen werden wollen und wie sie den Anderen sehen und welche Erwartungen sie hinsichtlich des nächsten gemeinsamen Handelns hegen. Solange sich nichts Ungewöhnliches ereignet, lebt eine Interaktion vom stummen Konsens aller Beteiligten, eine Situation richtig zu deuten, deshalb auch den Anderen zu verstehen und schließlich auch einigermaßen sicher erwarten zu können, wie es weitergeht.

Wegen dieses breiten Spektrums werden im Folgenden auch Theorien zur Sprache kommen, die im engeren Sinn keine Theorien der Interaktion sind, aber als Referenz für diese dienen und mit ihren Fragen und Einwänden Licht in diesen komplexen Prozess der auslösenden Orientierungen, der Definition der

Situation, des kontinuierlichen Entwerfens von Handlungen und der vorläufigen Feststellung von Mustern des normalen Verhaltens bringen.

Die Theorien der sozialen Interaktion reichen in ihren Ursprüngen weit in die Geschichte der Soziologie zurück. Ich werde sie chronologisch abhandeln, denn bei kaum einem anderen Thema der Soziologie ist es so auffällig, dass sich die Theoretiker sukzessive auf ihre Vorgänger beziehen und dabei manchmal weite Bögen schlagen. Wo die Theoretiker das andeuten, werde ich die Theorie der *sozialen Ordnung* skizzieren, von der die jeweilige Theorie der Interaktion ihren Ausgang nimmt. Wo es sich ergibt, werde ich ebenso den Zusammenhang von *Interaktion* und *Identität* und auch die *Strategien*, sich vor Anderen darzustellen, ansprechen.

Am Anfang steht die Aussage des englischen Staatsphilosophen des ausgehenden 17. Jahrhunderts, John Locke, dass wir in unserem Handeln eher dem „law of opinion or reputation“ als dem göttlichen oder staatlichen Gesetz folgen. Die schottische Moralphilosophie des 18. Jahrhunderts hat auf die Frage, wie das menschliche Zusammenleben funktioniert, die Antwort gegeben, dass die Menschen gemeinsame Gefühle ausbilden und sich so in die Lage eines Anderen hineinversetzen können. Sie beobachten einander und ziehen aus der Beobachtung Schlüsse, welches Verhalten öffentliche Anerkennung verspricht (Kap. 1).

Die eigentliche soziologische Diskussion setzte dann mit GEORG SIMMEL ein, der die These vertrat, dass die Menschen in *Wechselwirkung* zueinander stehen und sich durch ihr Handeln wechselseitig *vergesellschaften*. Wechselwirkung ist ein Prozess, „der jeden Tag und zu jeder Stunde geschieht; fortwährend knüpft sich von neuem die Vergesellschaftung unter den Menschen, ein ewiges Fließen und Pulsieren, das die Individuen verkettet“. Simmel erklärt aber auch, warum der Mensch der Moderne in einem Kampf um Aufmerksamkeit und Anerkennung steht, um in der Masse nicht unterzugehen. Deshalb übertreibt er angebliche Besonderheiten, „um nur überhaupt noch hörbar, auch für sich selbst, zu werden“. (Kap. 2)

Nach EMILE DURKHEIM gibt es in jeder Gesellschaft kollektive Vorstellungen des Guten (Werte) und zugleich Vorstellungen des Richtigen (Normen). Sie sind *soziale Tatsachen*, die außerhalb unserer Person existieren. Sie sind im *kollektiven Bewusstsein* verankert und drängen sich einem jeden auf, „er mag wollen oder nicht.“ Der Begriff des *Kollektivbewusstseins* meint das, was in der Gesellschaft als Vorstellung des *Verbindenden* und *Verbindlichen* existiert und an dem jedes einzelne Bewusstsein teilhat. Das kollektive Bewusstsein wird uns im Prozess der Sozialisation nahegebracht. Es regelt das Handeln der Individuen, ohne dass es in

jeder Situation einer expliziten Abstimmung der Gründe und Ziele des Handelns bedürfte. Die Individuen fügen sich den gesellschaftlichen Vorstellungen und Regelungen angemessenen und gebotenen normalen Handelns, weil Konformität die leichteste soziale Anerkennung findet (Kap. 3).

In die frühe soziologische Diskussion in den USA über die Beziehungen der Individuen untereinander spielte auch die Auseinandersetzung mit Simmels Begriffen der Vergesellschaftung und der Wechselwirkung hinein. Vorbereitet wurden Theorien der Interaktion aber auch schon durch Soziologen wie CHARLES HORTON COOLEY mit seiner These, dass der Mensch sein Selbstbild in der Interaktion mit Anderen gewinnt, und WILLIAM ISAAC THOMAS mit der These „Wenn Menschen Situationen als real definieren, sind sie real.“ (Kap. 4)

Zur deutschen Vorgeschichte der eigentlichen Interaktionstheorien gehört auch MAX WEBERS Theorie sozialen Handelns. Darunter versteht Weber ein Handeln, „das seinem von den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist“. Das so aufeinander eingestellte Verhalten bezeichnet Weber als soziale Beziehung. *Soziales Handeln* ist die gegenseitige Orientierung von Individuen am gemeinten Sinn ihres Verhaltens. Sie können sich verstehen, weil sie sich an durchschnittlichen oder typischen Erwartungen orientieren. Eine *soziale Beziehung* heißt ein fortlaufendes, aufeinander gegenseitig eingestelltes und dadurch orientiertes Sichverhalten mehrerer (Kap. 5).

Die eigentliche Diskussion über Interaktion beginnt dann in den USA mit GEORGE HERBERT MEAD. Er erklärt individuelles Verhalten mit der Orientierung an Zeichen, Gesten und signifikanten Symbolen und der Orientierung am „generalisierten Anderen“. „Social relations and interactions“ versteht Mead als Kommunikationsprozesse, in denen wir uns fortlaufend in die Rolle des Anderen versetzen. Wir übernehmen quasi seine Rolle (*taking the role of the other*), denken von seiner Situation aus und reflektieren uns dabei selbst. Auf diese Weise *verschränken* sich unsere Perspektiven wechselseitig, und so verständigen wir uns, wie unser gemeinsames Handeln weitergehen soll (Kap. 6).

Nach Meads plötzlichem Tod übernahm sein früherer Schüler und junger Kollege HERBERT BLUMER dessen Vorlesung zur Sozialpsychologie. Blumer gilt als der Begründer des *Symbolischen Interaktionismus*. Die Theorie beruht nach Blumer auf drei einfachen Prämissen: 1) „Menschen handeln Dingen gegenüber auf der Grundlage der Bedeutungen (*meanings*), die diese Dinge für sie besitzen.“ Zu Dingen zählt alles, was der Mensch in seiner Welt wahrzunehmen vermag (physische Gegenstände wie Tische, andere Menschen, Befehle, soziale Institutionen usw.). 2) „Die zweite Prämisse besagt, dass die Bedeutung solcher Dinge aus der sozialen

Interaktion, die man mit seinen Mitmenschen eingeht, abgeleitet ist oder aus ihr entsteht.“ 3) „Die dritte Prämisse besagt, dass diese Bedeutungen in einem interpretativen Prozess, den die Person in ihrer Auseinandersetzung mit den ihr begegnenden Dingen benutzt, gehandhabt und abgeändert werden.“ (Kap. 7)

TALCOTT PARSONS war vor allem an der Frage interessiert, wie soziale Ordnung entsteht und erhalten wird. Die Verbindung zwischen gegebener Ordnung und dem Handeln der Individuen, sah er darin, dass das Individuum im Prozess der *Sozialisation* kontinuierlich auf die Werte und Normen der Gesellschaft zugeführt wird und schließlich so handeln will, wie es handeln soll. Die Frage, wodurch konkretes Handeln bedingt ist, beantwortet Parsons mit einer *normativen Rollentheorie*. Wie sich die konkreten Handlungen der Individuen in einer konkreten Situation zu einem sozialen Ganzen fügen, das erklärt er mit einer Theorie der *sozialen Interaktion*. Seinem Modell zum Gelingen von Interaktion wurde in Deutschland ein anderes entgegengestellt, das auch Fähigkeiten aufzeigte, die man braucht, um eine gelingende Interaktion fortzuführen (Kap. 8).

In einer Studie über den amerikanischen Sozialcharakter kam DAVID RIESMAN zu dem Schluss, dass sich der Mensch der Moderne nicht mehr nach festen Prinzipien selbst durch ein eigenes Leben steuert, sondern „außengeleitet“ ist. Er orientiert sich an dem, was alle in seinem sozialen Umfeld denken und tun, steht für jede Volte des Zeitgeistes offen und legt sich nirgendwo fest. Die Interaktionen bleiben oberflächlich, weil der Außengeleitete selten Profil zeigt und sich in kritischen Situationen durchlaviert (Kap. 9).

ALFRED SCHÜTZ hat die Bewusstseinsprozesse nachgezeichnet, die sich in unserem Kopf abspielen, wenn wir der sozialen Welt gewahr werden und gemeinsam handeln. In der ersten Hinsicht geht es um die Frage, wie wir unsere unmittelbar gegebene Welt erleben, wie sich Erlebnisse ablagern und über Bewusstseinsprozesse in Erfahrungen verwandelt werden, über die wir wiederum Sinn in unsere Lebenswelt bringen und Wirklichkeit konstruieren. In der zweiten Hinsicht verfolgt er die *soziologische* Frage, wie der *subjektive* Sinn eines *anderen* sozialen Handelns überhaupt zu verstehen sei und wie sich der Sinn in der Beziehung *zwischen* dem handelnden Subjekt und dem Anderen aufbaut. Soziale Interaktionen funktionieren so, dass sich die Beteiligten aufeinander einstimmen. Ihre inneren Bewusstseinsströme verschränken sich, indem sie ihren Gesten gleiche Bedeutungen beimessen, und ihre Handlungen spielen sich ein (Kap. 10).

Auf Schütz (und auf Mead) haben sich dann PETER L. BERGER und THOMAS LUCKMANN mit ihrer These von der „gesellschaftlichen Konstruktion der Wirklichkeit“ bezogen. Zentrales Thema ist das *Wissen*. Wie kommt es zustande, wie organisiert die Gesellschaft unser Wissen, wie stellt es sich als objektives,

zweifelsfreies Wissen fest, wie und warum integrieren wir uns in unserem Denken und Handeln in das Wissen der Gesellschaft? Wissen dient der subjektiven Konstruktion der Wirklichkeit. Mit unserem Vorwissen und den daraus resultierenden typischen Erwartungen gehen wir in eine Interaktion hinein, und mit diesem Wissen typisieren und interpretieren wir wechselseitig unser Verhalten. Soziale Interaktionen stellen fortlaufende Konstruktionen gemeinsamer Wirklichkeit dar (Kap. 11).

Im Zentrum der empirischen Untersuchungen, die HAROLD GARFINKEL zu sozialen Interaktionen im Alltag durchgeführt hat, steht nicht die Frage, aus welchen Motiven und mit welchen Absichten Individuen handeln, sondern die schlichte Frage, *wie* sie Interaktionen handhaben, was sie also ganz *praktisch tun*. Nach Garfinkel verwenden sie im Alltag *praktische Methoden*, einander ihre Definitionen der gemeinsamen Wirklichkeit und den Sinn ihres Handelns anzuzeigen und Interaktionen kontinuierlich so zu organisieren, dass sie beiden Seiten als verständlich und *erklärbar* erscheinen. Eine Methode ist z. B., sich gegenseitig ein gemeinsames Wissen von der Welt und den Regeln sozialer Interaktionen zu unterstellen, eine andere, Situationen und Verhalten als Belege typischer Muster zu interpretieren (was beides in den berühmten Krisenexperimenten entlarvt wird!), und eine weitere, dass die Individuen im Vollzug ihrer Handlungen fortlaufend plausible Erklärungen für ihr eigenes Handeln und das der Anderen konstruieren und danach handeln (Kap. 12).

Zu den frühen Arbeiten von ERVING GOFFMAN zählen eine empirische Studie über „Communication Conduct“ und der Aufsatz „On Face-work“, in dem er zeigte, welche Strategien Menschen in Interaktionen einsetzen, um ein bestimmtes Image zu wahren oder zu erzeugen. Im Rückblick auf sein breites opus hat er als durchgängiges Thema sein Interesse an der „Interaction Order“ genannt. Die meisten Arbeiten, von denen „The Presentation of Self in Everyday Life“ die berühmteste ist und in Deutschland unter dem Titel „Wir alle spielen Theater“ erschien, drehen sich um die Frage, was die Menschen durch ihre Darstellung (*performance*) zum Ausdruck zu bringen suchen, und wie sie in sozialen Interaktionen den Eindruck (*impression*), den die Anderen ausweislich ihrer Reaktionen von ihnen bekommen, lenken und kontrollieren. Und es geht um die Frage, wie sie in face-to-face Interaktionen ihre Identität (*self*) vor den Zumutungen und Übergriffen der Anderen schützen (Kap. 13).

ANSELM L. STRAUSS war Schüler von Herbert Blumer und Herausgeber der sozialpsychologischen Schriften von Mead. Sein Ruf als führender Interaktionist wurde durch sein Buch *Mirrors and Masks* begründet, das den Untertitel *The Search for Identity* trug. Die Grundthese lautet, dass wir die Anderen als

Spiegel betrachten, die das Bild, das wir gerne von uns vermitteln möchten, reflektieren. Um dieses Bild von uns in Interaktionen auch gebührend zum Ausdruck zu bringen, treten wir in Masken auf. Es sind Symbole unserer *Identität*. Die Interaktion hängt auch davon ab, welchen biografischen und sozialen *Status* wir einnehmen, wie wir ihn den Anderen anzeigen und welche Erwartungen diese an unser Verhalten haben. Status meint die soziale Identität, die wir durch unsere Masken zum Ausdruck bringen und die uns im Spiegel der Anderen zugewiesen wird. Breiten Raum nimmt auch die Schilderung der totalen Umwandlung einer Identität, z. B. durch Gehirnwäsche und Umerziehung in totalitären Gemeinschaften, ein. Die Umwandlung gelingt nur, wenn der Entwicklungsstand ständig in direkter Interaktion mit einer Gruppe angezeigt und von ihr begutachtet wird (Kap. 14).

Wenn man das überaus komplexe Werk von NIKLAS LUHMANN in wenigen Sätzen auf das Thema Interaktion zuführen will, dann kann man sagen: Auf die selbstgestellte Frage, was das Soziale ist und wie es funktioniert, gab er eine Antwort mit seiner Theorie *sozialer Systeme*. Soziale Systeme entstehen, sobald *Kommunikation* unter Menschen stattfindet. Soziale Systeme dienen dazu, die Komplexität der Welt zu reduzieren und „sinnhafte Beziehungen zwischen Handlungen von Menschen“ herzustellen. Als einen der wichtigsten Schwerpunkte soziologischer Theoriebildung sah Luhmann deshalb „die Theorie des Interaktionsverhaltens oder der symbolisch vermittelten Interaktion“ an. Dass Menschen überhaupt Beziehungen zueinander aufnehmen können, setzt voraus, dass sie Erwartungen an Verhalten symbolisch generalisieren. Interaktionssysteme kommen dadurch zustande, dass sich Anwesende wechselseitig wahrnehmen. Interaktionen können nur dann in Gang gehalten werden, wenn sich die Teilnehmer auf ein Thema konzentrieren und die Abfolge von Reden und Schweigen synchronisieren (Kap. 15).

JÜRGEN HABERMAS wendet gegen Parsons ein, in seiner Theorie hätten Rollen eine quasi dingliche Existenz, Sozialisation würde als normative Integration in vorgegebene Strukturen verstanden und die Funktion des Individuums bestünde letztlich darin, sich in Rollen als Subjekte zu entäußern. Gegen den normenorientierten Handlungsbegriff von Parsons setzt Habermas einen kommunikativen Handlungsbegriff. In seiner „Theorie des kommunikativen Handelns“, die stark von der Begrifflichkeit Meads beeinflusst ist, weist Habermas der *Sprache* als Verständigungsmittel eine zentrale Rolle in jeder Interaktion zu. Die Verständigung im kommunikativen Handeln, das man durchaus mit Interaktion gleichsetzen kann, gelingt nur, wenn bestimmte *Geltungsansprüche* an jede sprachliche Äußerung eingehalten werden. Wenn es zu Störungen beim

kommunikativen Handeln kommt, müssen alle Beteiligten das Recht haben, aus der Interaktion auszutreten und in einen *Diskurs* über Gründe und Ziele des wechselseitigen Verhaltens einzutreten. Im Diskurs wird eine *ideale, herrschaftsfreie Sprechsituation* hergestellt. An diesem Idealmodell müssen sich alle „Vorstellungen von geglückter Interaktion“ in der „mit sich selber zerfallenen Moderne“ ausrichten (Kap. 16).

Aus dem breiten Spektrum der Forschungen des französischen Soziologen PIERRE BOURDIEU sind für den Zusammenhang von Interaktion und Identität vor allem zwei Thesen von Belang. Zum einen sagt Bourdieu, dass das Individuum unter dem Einfluss seiner objektiven sozialen Verhältnisse von Anfang an typische Wahrnehmungen, Einstellungen und Handlungsstrategien ausbildet. Diese unbewusste Disposition, die auch das Bewusstsein des Individuums von sich selbst in der Interaktion mit den Anderen bestimmt, nennt Bourdieu „Habitus“. Zum anderen behauptet er, dass das Individuum der Gesellschaft *nicht gegenübersteht*, sondern dass es Gesellschaft „verkörpert“, Gesellschaft also *ist*. Diese These wirft die Frage auf, wer oder was sind dann die *Individuen*, die – im Sinne aller anderen soziologischen Theorien – in dem ganzen sozialen Geschehen *interagieren*? Um es gleich vorwegzusagen: Beim Begriff des Individuums, genauer: des handelnden Subjekts, hat Bourdieu Zweifel, ob man wegen des strukturellen Zwangs des Habitus und der unausweichlichen Einverleibung der gesellschaftlichen Verhältnisse überhaupt von einem „Subjekt“ sprechen könne (Kap. 17).

Inhaltsverzeichnis

1	Sittliche Gefühle, Tugenden, wechselseitige Beobachtung (Schottische Moralphilosophie)	1
2	Wechselwirkung und Vergesellschaftung (Georg Simmel)	9
3	Solidarität, soziale Tatsachen, Kollektivbewusstsein (Emile Durkheim)	23
4	Association, mutual influence, Spiegelsebst, Definition der Situation (Charles H. Cooley, William I. Thomas).	31
5	Soziale Beziehung – aufeinander eingestelltes Verhalten (Max Weber)	55
6	Rollenübernahme und die Verschränkung der Perspektiven (George Herbert Mead)	69
7	Symbolische Interaktion (Herbert Blumer)	101
8	Rollen, normative Erwartungen, soziale Interaktion (Talcott Parsons)	121
9	Außenleitung – die Orientierung an den vielen Anderen (David Riesman)	145
10	Sinnhafter Aufbau der sozialen Welt, natürliche Einstellungen in der Lebenswelt des Alltags, Strukturen des Handelns, Wirkensbeziehung (Alfred Schütz)	157
11	Wissen und Wirklichkeit, Typisierungen, Interaktionen face-to-face (Peter L. Berger und Thomas Luckmann).	183

12	Praktische Methoden, alltägliche Interaktionen in Gang zu halten (Harold Garfinkel)	203
13	Interaktion, Techniken der Präsentation, Gefährdungen der Identität (Erving Goffman)	237
14	Spiegel und Masken: Interaktion, Status und die Suche nach Identität (Anselm Strauss)	281
15	Interaktionssysteme, Kommunikation, wechselseitige Wahrnehmung (Niklas Luhmann)	303
16	Kommunikatives Handeln und Diskurs (Jürgen Habermas)	327
17	Theorie der Praxis: Über die Einverleibung eines Habitus (Pierre Bourdieu)	351