

## Kommunikation und Konsens (nur in 2D)

Jens Kipper

Universität Köln

Gemäß einer populären Theorie mentaler Gehalte, die auf David Lewis zurückgeht, sind viele unserer Überzeugungen irreduzibel de se, d.h. sie handeln vom Subjekt selbst und seiner Beziehung zur Welt. Demnach ist Angela Merkels Überzeugung, dass sie selbst Bundeskanzlerin ist, von Sigmar Gabriels Überzeugung, dass Merkel Bundeskanzlerin ist, zu unterscheiden. Wenn hingegen Cristiano Ronaldo und Zlatan Ibrahimović jeweils glauben, der beste Fußballspieler der Welt zu sein, teilen sie diese Überzeugung. Diese Theorie egozentrischer Überzeugungen steht im Konflikt mit einem natürlichen Verständnis von Kommunikation, dem zufolge erfolgreiche Kommunikation in der Übertragung eines Gedankens vom Sprecher zum Hörer besteht, sowie mit einem natürlichen Verständnis von Konsens, dem zufolge Konsens – als das Resultat erfolgreicher Kommunikation – im Teilen einer Überzeugung besteht. In meinem Vortrag werde ich zunächst einige neuere Versuche, Lewis' Theorie egozentrischer Überzeugungen mit einer plausiblen Theorie von Kommunikation und Konsens zu kombinieren, diskutieren und dafür argumentieren, dass diese alle mit schwerwiegenden Nachteilen verbunden sind. Im Anschluss daran möchte ich zeigen, dass sich die Kommunikation egozentrischer Überzeugungen im Rahmen einer zweidimensionalen Theorie mentaler Gehalte ohne weiteres modellieren lässt, was einen weiteren Grund dafür liefert, eine zweidimensionale Semantik zu vertreten.