



Leseprobe aus Heck, Das Mediationsparadox, ISBN 978-3-7799-6433-9

© 2022 Beltz Juventa in der Verlagsgruppe Beltz, Weinheim Basel

[http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/
gesamtprogramm.html?isbn=978-3-7799-6433-9](http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-7799-6433-9)

Inhalt

Vermittelt ein Dritter, wenn zwei sich streiten?	7
I. Ausdifferenzierung von Konflikten	16
1. Kommunikative Minimalform des Konflikts	17
2. Dimensionen der Ausdifferenzierung	20
3. Hindernisse kooperativer Konfliktbearbeitung	31
<i>Zwischenbilanz</i>	38
II. Vermittlung als Konfliktbearbeitung	39
1. Zum Begriff der Vermittlung	40
2. Formen der Vermittlung	44
3. Vermittlung als Ritual, Entscheidungsprozess oder Verfahren	48
3.1 Ritualisierte Vermittlung	51
3.2 Vermittlung als Entscheidungsprozess	53
4. Vermittlungsverfahren als Metainteressekonflikt	59
4.1 Metakonflikte	60
4.2 Lernen in der Vermittlung	63
4.3 Kompromisse als generalisierter Tausch	69
5. Modell einer verfahrensförmigen Vermittlungsinteraktion	77
6. Interventionsberechtigung und Autorität vermittelnder Dritter	81
7. Das Mediationsparadox	88
<i>Zwischenbilanz</i>	91
III. Systemdifferenzierung und Nachgiebigkeit	92
1. Konfliktbearbeitung in hoch und gering differenzierten Systemen	93
2. Nachgiebigkeit in gering differenzierten Systemen der modernen Gesellschaft	99
3. Konfliktregulierung in segmentären Gesellschaften	108
<i>Zwischenbilanz</i>	120
IV. Kompromisse vor Gericht	121
1. Die anwaltliche Vertretung als Grenzrolle und juristische Kontaktsysteme	122
1.1 Die anwaltliche Vertretung als Grenzrolle des Mandantensystems	124
1.1.1 Einfluss im Mandantensystem	131
1.1.2 Einfluss auf die juristische Umwelt	133

1.2	Funktionen und Folgen juristischer Kontaktsysteme	137
1.3	Bedingungen juristischer Kontaktsystembildung	150
1.4	Abschließende Bemerkungen	158
2.	Richtende Personen als formal vermittelnde Dritte	159
2.1	Legitimationsgewinne der Verfahrenskombination Entscheidung/Vermittlung	160
2.2	Folgeprobleme der Verfahrenskombination und ihre praktischen Lösungen	165
	<i>Zwischenbilanz</i>	170
V.	Vermittlung als Verfahren	172
1.	Interventionsberechtigung unbekannter Unparteiischer	175
2.	Statusabhängigkeit der Vermittlungserfolge	179
3.	Technologiedefizit	183
4.	Autonomie des vermittelnden Dritten	186
5.	Anwesenheit verpflichtet	190
6.	Sitzungs- und verfahrenspolizeiliche Aufgaben	202
7.	Vertrauen und Nähe schaffen	204
8.	Metakommunikation über den Konflikt	207
9.	Verbindlichkeit unverbindlicher Beiträge	218
10.	Reaktualisierung des Konflikts	226
11.	Zwei gegen einen versus Neutralität	229
11.1	Befunde asymmetrischer Bearbeitung	231
11.2	Präventive und korrektive Neutralitätsdarstellung	234
11.3	Entlastung von Verantwortlichkeit	241
12.	Lernhilfen und Ausreden	244
	<i>Zwischenbilanz</i>	247
	Zur Aufklärung des Mediationsparadoxes.	
	Eine Schlussbetrachtung	250
1.	Erweiterte Erklärungen der zurückhaltenden Nachfrage	250
2.	Optimismus der Befürwortenden	257
	Methodische Notiz	265
	Literaturverzeichnis	267
	Quellenverzeichnis	290

I. Ausdifferenzierung von Konflikten

Konflikte sind ubiquitäre Phänomene und elementarer Bestandteil der Alltagserfahrung. Von keiner sozialen Beziehung und nicht einem sozialen System ist bekannt, dass nicht zumindest phasenweise Konflikte prozessiert werden. Sie mögen für die involvierten Parteien bedauerlich oder existenzbedrohend sein, aus soziologischer Sicht sind sie weder ‚asoziale‘ noch ordnungslose Tatbestände und genauso wenig notwendige Etappen hin zu einer kommunistischen Gesellschaft. Es ist Simmels Verdienst, in seiner „Großen Soziologie“ (1908) dargelegt zu haben, dass dem Streit positive und ordnungsbildende Funktionen innewohnen. Er schafft Erwartungssicherheit, weil man weiß – wenigstens bis zu einem gewissen Grad –, womit man seitens des Gegners zu rechnen hat und was zu tun ist. Die Beteiligten sind als Gegner aneinander gebunden und aufeinander verwiesen.¹ Man beobachtet den anderen genau, versucht seine Absichten zu erraten und muss auf seine Reaktionen reagieren, ähnlich passioniert wie Liebende. Aus diesem Grund wäre es falsch, anzunehmen, Konflikte seien eine fehlgeschlagene Verständigung und deshalb keine ‚richtige‘ Kommunikation, denn sie sorgen durchaus für viel Gesprächsstoff. Ferner stärken sie die Gruppensolidarität (Coser 2009; Simmel 2006[1908]: 288 ff.). Diese Ordnungsstiftung qualifiziert sie als Lösung des Problems doppelter Kontingenz (Kieserling 1999: 264). Anlass genug, Konflikte als genuin soziale Phänomene zu begreifen.

Ausgehend von diesen konfliktsoziologischen Einsichten erhebt sich die Frage, ab wann man vom Vorhandensein eines Konflikts sprechen kann. Liegt ein Konflikt vor, wenn sich in der Theorie die Interessen der Klassen oder Schichten widersprechen, sich aber Angehörige der Schichten in der Praxis faktisch nicht miteinander streiten? Im Folgenden gehe ich im Anschluss an Luhmann von der kommunikationstheoretischen Prämisse aus, dass Streit immer dann vorliegt, wenn Ego und Alter Ego wiederholt Widerspruch kommunizieren. Dazu ist es notwendig, den Luhmann'schen Konfliktbegriff samt der zugehörigen Debatte zu umreißen und zu ermitteln, wie viele Redezüge die Minimalform des Konflikts ergeben (1.). Sodann untersuche ich die Dimensionen der kommunikativen Ausdifferenzierung von Konflikten (2.), welche die Analyse von Konfliktbearbeitungen vorbereiten und jene Hindernisse identifizieren lassen, die der Streitbeilegung im Wege stehen (3.).

1 „Zum Streit bedarf es immer des Anderen, der ‚mitstreitet‘; wer streitet, ist niemals allein oder für sich, sondern in die lebhaftesten Interaktionen mit Anderen verwickelt, die sich *mit ihm* streiten.“ (Tyrell 1976: 256) In der Interaktion wende man sich „in gegenseitiger höchster Wachheit und Gespanntheit“ einander zu, „registriert [...] seine Blicke, seinen Gesichtsausdruck, seine Stimmungen etc. und weiß sich für ihn und *mit ihm* zusammen da“ (ebd.).

1. Kommunikative Minimalform des Konflikts

Die Allgegenwärtigkeit des Konflikts befreit die Soziologie nicht davon, angeben zu müssen, woran man ihn erkennt. Diesbezüglich herrschte lange Uneinigkeit, was unter anderem auf die Forschungsstrategie zurückgeht, Konflikte auf der Verhaltensebene und die strukturellen Bedingungen ihrer Entstehung *unter einen Begriff zu bringen* (Luhmann 2008c[1984]: 531). Verhaltensebene und strukturelle Bedingungen zusammenzudenken, ist eine Analyseoption, die vor allem Karl Marx zu verdanken ist. Bekanntlich sind es seiner Ansicht nach die herrschende und die beherrschte Klasse, die sich antagonistisch gegenüberstehen. Dieser Logik, antagonistisches Verhalten und strukturelle Bedingungen zusammenzuziehen, bedient sich eine Reihe von Konflikttheorien. Einwenden muss man gegen diese Ansätze, dass sie ein soziales Modell, im vorliegenden Fall den Konflikt, als Grundlage für die Untersuchung aller in der Gesellschaft vorkommenden Phänomene heranziehen (ebd.: 523) und dass sie die Gesellschaft als Konflikt beschreiben, obwohl man zumindest heute besser daran täte, von Konflikten *in* der Gesellschaft zu sprechen. Zudem lautet ein zentraler Einwand, dass die strukturelle Disposition zu streiten aus kommunikationstheoretischer Sicht noch nicht den Konflikt selbst verkörpert.

Unter Konflikt verstehe ich „negierte Kommunikationen, die als solche zum Thema weiterer Kommunikation werden“ (Kieserling 1999: 267), womit ein dezidiert kommunikationstheoretischer Terminus zum Zuge kommt und nicht einer, der auf „bloß beobachtete Gegensätze“ abstellt (Luhmann 2008c[1984]: 530). Wenn sich die Interessen der Klassen bzw. Schichten widersprechen, aber keiner lauthals klagt, ist das kein Konflikt. Aus dieser kommunikationstheoretischen Fassung des Begriffs folgt, dass jede Äußerung verneint werden kann, weil „jede Anschlussstelle eine Verzweigung mit den Richtungen Konsens und Konflikt enthält“ (Schneider 1994: 201). Grundsätzlich vermag Alter demnach jedes Ansinnen Egos abzulehnen; mindestens eine als Nein oder äquivalent formulierte Ablehnung muss in dieser Perspektive dafür kommuniziert werden. Ob ein einziges „Nein“ ausreicht oder es mehrere sein müssten, um aus systemtheoretischer Sicht von einem Konflikt zu sprechen, darüber besteht kein Konsens. Während Luhmann die zweizügige Sequenz „Leihst du mir deinen Wagen‘ – ‚Nein“ für die Minimalform eines Konflikts hält (Luhmann 2008c[1984]: 530), erklärt Schneider drei Züge der Art „Leihst du mir dein Auto‘ – ‚Nein‘ – ‚Aber natürlich leihst du mir dein Auto! Her mit den Schlüsseln!“ zur Mindestvoraussetzung einer „Konfliktnukleole“ (Schneider 1994: 199 ff.). Messmer würde erst nach vier Zügen „Leihst du mir dein Auto‘ – ‚Nein‘ – ‚Aber natürlich leihst du mir dein Auto! Her mit den Schlüsseln!‘ – ‚Du bekommst den Schlüssel nicht!“ von einer abgeschlossenen „Konfliktepisode“ sprechen (Messmer 2003: 124 ff.).

Die Debatte um die Minimalform eines Konflikts werde ich nicht vertiefen. Zunächst kann man sich in allen drei Versionen vorstellen, dass der

Ausgangspunkt für eine weitere Ausdifferenzierung mit drei Zügen, das heißt einer negierten Negation, erreicht ist, wenngleich *Zug um Zug* immer weniger Zweifel an der Unnachgiebigkeit der Beteiligten besteht und der Ausstieg schwieriger wird. Weiterhin scheint die genaue Anzahl der Redezüge nicht für alle Fälle gleich zu sein, da sie zum einen davon abhängt, ob sich die Beteiligten unter der Annahme (vorsichtig) widersprechen, dass sie sich eigentlich zustimmen müssten und gerade keinen Konflikt prozessieren, was längere indirekte Widerspruchssequenzen ermöglicht, ohne dass kommunikationstheoretisch schon ein Konflikt vorliegt (Schneider 1994: 207). Zum anderen ist die Frage nach der Anzahl der Redezüge vorwiegend dann relevant, wenn der Konflikt weder als richtige Beteiligung an einer Situation gewertet werden muss, etwa an einer Podiumsdiskussion, noch eine zwischen den Beteiligten vorgängige und die Kommunikation bestimmende Konflikthistorie existiert. Ferner sind Sinnzumutungen an erster Sequenzstelle denkbar, die keinen Zweifel daran lassen, dass ein Konflikt prozessiert werden wird, sofern Alter im zweiten Zug nicht nachgibt. Ein vorbereiteter Einspruch, die Ablehnung eines Antrags, der Brief eines Anwalts im Auftrag seines Mandanten, eine Drohung oder eine grobe Provokation sind Beispiele für Kommunikationen, die mitkommunizieren, keine Ablehnung zu dulden, eine solche sogar antizipieren und im Voraus negieren (Schneider 2009: 345). Egos Selbstbindung an derartige Sinnzumutungen erlaubt keinen glaubhaften oder wahrscheinlichen Rückzug. Nur wenn ein Rückzug erst ausgeschlossen werden muss oder noch möglich erscheint, ist der Dissens folglich zu explizieren und die Frage nach der Minimalform eine theorieimmanente Kopfnuss. Außerdem lassen sich selbst ohne das Medium Sprache Verhaltenszumutungen eines Gegenübers abwehren oder durchkreuzen (Thiel 2003: 36f.). Ohne Rekurs auf Sprache wird der Konflikt nur eingeschränkt thematisch und muss damit unmittelbar durch Nachgeben, Kontaktvermeidung oder Gewaltanwendung bewältigt werden (Luhmann 2008c[1984]: 539). Im Übrigen darf es für die vorliegenden Studien zur Konfliktbearbeitung als gesichert gelten, dass Vermittlungsparteien in der Vergangenheit bereits gestritten haben, sich als Gegner erwarten, deshalb jederzeit mit nur einem Zug die latente Feindseligkeit manifest machen und selbige kommunikativ reaktualisieren (Schneider 1994: 203).

Die Frage nach der Minimalform ist dennoch bedenkenswert, weil sie als Vergleichsfolie dient, wie und unter welchen Bedingungen in der Vermittlung gestritten wird. Im Titel ihres instruktiven Artikels „Conflict resolution without disputing“ deutet Garcia (1991) die These an, in der Mediation werde (im kommunikationstheoretischen Sinne?) nicht gestritten, jedenfalls nicht so wie im angeführten Beispiel „Leihst du mir dein Auto?“. Interessant ist der Untertitel des gleichen Artikels, der Garcias Forschungsfrage aufwirft und die These relativiert: „How the interactional organization of mediation hearings minimizes argument“. Ihre eigene Stellungnahme und eigentliche These lauten daher, es werde gestritten, aber die Verfahrensinteraktion minimiere den Streit. Generell weist

die interdisziplinäre Mediationsforschung in dieser Hinsicht ein konfliktsoziologisches Defizit auf, zum Beispiel bei Nothdurft (1997: 6 ff.), der nicht zwischen Konflikt und dessen Bearbeitung unterscheidet (Messmer 1998). Anders als Garcia kommt Deppermann (2005: 75 f.) zu dem Ergebnis, selbstverständlich stritten die Parteien, da unmissverständliche Widerspruchssequenzen zwischen ihnen nachweisbar seien. Für das fünfte Kapitel dieser Arbeit über Vermittlungsverfahren hat sich die Frage als ergiebig erwiesen, ob und mit welchen Konsequenzen in der Mediation gestritten wird und wie in der triadischen Gesprächssituation bspw. die Anschlusspräferenzen organisiert sind.

Die Diskussion um die Minimalform verdeutlicht, wie voraussetzungslos Konflikte – von einem kommunikationstheoretischen Standpunkt aus betrachtet – entstehen. Die Parteien müssen lediglich als soziale Entitäten anerkannt sein, etwa als juristische oder natürliche Personen, die ein Nein einzulegen in der Lage sind. Die Voraussetzungslosigkeit des Beginns korrespondiert mit dem abrupten Ende eines Streits. Denn häufig werden die Konflikte als Bagatellen unverzüglich aus der Welt geschafft (Luhmann 2008c[1984]: 534). Eine Ablehnung wird möglicherweise überhört, entschuldigt, mit Ironie quittiert oder durch ein anderes Thema ersetzt. Omnipräsenz und niederschwelliger Beginn führen gemeinhin die Konfliktsoziologie vor die Frage, unter welchen Bedingungen sich Streit ausdifferenziert und bis zum Einsatz physischer Gewalt eskaliert. Die umgekehrte Frageperspektive ist seltener, aber die für die vorliegende Arbeit maßgebliche: Unter welchen Bedingungen und wie wird Streit demotiviert, unterdrückt oder gütlich geeinigt? Welche Bedeutung haben dabei systeminterne oder -externe Vermittler? Eine solche Ausrichtung verbindet sich jenseits der Konfliktsoziologie mit Untersuchungen zur sozialen Kontrolle und Mobilisierung des Rechts (Blankenburg 1995a; Black 1976; Gessner 1976; Horwitz 1990 u. a.), anthropologischen Studien, die „Recht“ in segmentären Gesellschaften erforschen (Gluckman 1955; Hoebel 1968[1954]; Nadel 1963[1957] u. a.), und mit theoretischen Abhandlungen zu Mechanismen der Konfliktbearbeitung (Brinkmann 1973; Galtung 1965; Luhmann 2008a[1969]).²

Für einen derartigen Forschungsansatz bleibt zusätzlich zur kommunikationstheoretischen Bestimmung des Konflikts der Zusammenhang von Systemdifferenzierung und Nachgiebigkeit zu klären. Dass funktional differenzierte Systeme routiniert Konflikte prozessieren, darauf verweist Luhmann mehrfach. Er formuliert, die funktional differenzierte Gesellschaft habe ein hohes Konfliktpotenzial (Luhmann 1975), gering und undifferenzierte Systeme wie segmentäre

2 Die kultur- und wissenssoziologische Frage lautet, warum sich die Konfliktsoziologie vergleichsweise wenig mit Nachgiebigkeit beschäftigt. Sicherlich hängt das Interesse an ausdifferenzierten und „gesellschaftlichen“ Konflikten mit der Struktur der funktional differenzierten Gesellschaft zusammen, die das Prozessieren von Streit weitestgehend routinisiert und normalisiert. Im Gegensatz dazu standen lange und stehen heute zum Teil immer noch asiatische Rechtskulturen (Eisenstadt 1996; Kawashima 1963).

Gesellschaften und Interaktionen dagegen ein niedriges. Sofern Interaktion und Gesellschaft hinreichend getrennt sind, lässt sich sagen, die Gesellschaft an sich ist kein Konflikt, wenngleich Konflikte in ihr toben. Interaktionen und tribale Sozialsysteme tun sich dagegen schwer, Konflikte nebenher laufen zu lassen (Kieserling 1999: 257 f.). Sind die Kontrahenten außerstande, den Konflikt zu entschärfen oder beizulegen, *ist* die Interaktion ein Konflikt und der ganze Stamm im Krieg. Diese Überlegung zu Differenzierung und Konflikt weist im dritten Kapitel den Weg: Wer über Nachgiebigkeit sprechen möchte, muss etwas zur Differenzierung und damit zum sozialen Kontext sagen, in dem gestritten wird.

Es dürfte verständlich geworden sein, wie man einen Konflikt in seiner Minimalform kommunikativ abzugrenzen vermag. Aber damit hat man noch nicht erfasst, welche kommunikative Gestalt er in der Folge wechselseitigen Widerspruchs annimmt. Dies erörtere ich als Dimensionen der Ausdifferenzierung, schließlich melden sich die Parteien nicht gleich beim Mediator, nachdem sie die Minimalform des Konflikts realisiert haben.

2. Dimensionen der Ausdifferenzierung³

Es besteht kein Zweifel, dass Parteien, die sich in der Vermittlung gegenüberstehen, den Streit mehrfach eskaliert haben. Wie diese Steigerung kommunikationstheoretisch eingekleidet ist, beschreibe ich unter Rückgriff auf die detailreiche Konfliktdanalyse von Messmer (2003). Ohne in die Diskussion einzutreten, ob der Konflikt ein System ist oder als Parasit eines befällt (Messmer 2003: 77 f., 86; Kieserling 1999: 280 f.), sollte weitestgehend Übereinstimmung bestehen, dass sich ausdifferenzierende Konflikte rasch die Situation dominieren und mehr und mehr den Umgang der Gegner miteinander in anderen Kontexten beherrschen. Konflikte werden zum entscheidenden Faktor, was die Gegner voneinander erwarten, wie sie kommunizieren und ihr eigenes und fremdes Verhalten auslegen. Messmer konzentriert sich auf die Ausdifferenzierung des Streits zwischen Ego und Alter Ego in *einer* Interaktion und weniger auf situationsübergreifende Zusammenhänge. Statt für die Erörterung der Ausdifferenzierung das Konfliktstufenmodell aus Messmer (2003) zu übernehmen, schlage ich vor, die konfliktsoziologischen Erkenntnisse mit dem von Luhmann häufig verwendeten Schema der Sinndimensionen zu verknüpfen (Heck 2016: 68 f.), das ein soziales Phänomen (hier: den Konflikt) analytisch in sachliche, soziale und zeitliche Sinnhorizonte zerlegt. Dies scheint mir im Unterschied zu Messmer (2003) sinnvoll zu sein, um die ältere Typologie des Wert- und Interessenkonflikts hinzuzuziehen

3 Unter der Ausdifferenzierung eines Systems versteht man allgemein, dass es nach eigener Maßgabe Grenzen zu seiner Umwelt zieht.

(Aubert 1963), der Messmer für den hier vorliegenden Argumentationsgang nicht hinreichend Rechnung trägt.

In der Sachdimension stellt sich die Frage, welche Themen auf welche Weise in den Konflikt gezogen werden und ob die Parteien ihren Streit „ohne Ansehen der Person“ führen. Während offener Widerspruch im Alltag gemieden wird, weil hier eine Präferenz für Zustimmung gilt, zeichnet den Sachkonflikt die klare Orientierung am Widerspruch aus (Habermas/Luhmann 1971: 316 ff.; Messmer 2003: 147 ff.). Keine Diskussion ohne Widerspruch. Sachkonflikte charakterisiert zugleich ein hoher Kooperationsgrad und damit eine geringe Differenzierung von Konflikt und Kooperation in zwei Hinsichten. Erstens ist der Gegner nicht nur Gegner, sondern zugleich ein Kooperationspartner, den man überzeugen möchte und der sich (mutmaßlich) überzeugen lässt. Messmer berichtet, wie Debattierende einander „Verstehensversprechen“ geben und so eine Erwägung der gegnerischen Argumente kenntlich machen. Sie stellen auf diese Weise klar, dass sie als Adresse von Überzeugungsversuchen nicht komplett ausgefallen sind und kommunizieren damit, anders gesagt, ihre eigene Belehrbarkeit und, wie es weiter unten heißt, ihre Lernbereitschaft.⁴ An Diskussionen von Angesicht zu Angesicht demonstriert Messmer, wie die Kontrahenten in einer zweiten Hinsicht als Interaktionsteilnehmer zusammenarbeiten. Sie halten sich zunächst an die Normen des Redewechsels, des Beim-Thema-Bleibens und die Sache von der Person zu trennen. Damit ist nichts anderes gemeint, als dass Diskutanten einander zu Wort kommen und ausreden lassen, dass ihre Beiträge einen sachdienlichen Bezug zum strittigen Thema enthalten müssen und dass sie am Ziel festhalten *sollen*, das Gegenüber zu überzeugen statt es als Person zu diffamieren. Diese Normen leiden in hitzigen Debatten, weswegen Messmer sie überzeugend als „Prozesse der Konfliktintensivierung“ bezeichnet (Messmer 2003: 158 ff.).

Die Norm des „Beim-Thema-Bleibens“ berührt dabei drei Aspekte, nämlich den ‚Kampf‘ um die Agendahoheit, die Extensivierung von Themen und die Tendenz, von konkreter Kritik abzurücken und sie allgemeiner zu formulieren. In alltäglichen Situationen ringen die Kontrahenten nicht um die Setzung eines Themas, weil ihre Interessen daran ungefähr gleich verteilt oder nicht groß genug sind, sich für ein anderes stark zu machen. Am Beispiel eines Fernsehinterviews mit dem damaligen US-Präsidentschaftskandidaten George Bush führt Messmer (2003: 168 ff.) vor, wie die Interviewpartner die Themensetzung des jeweils anderen unterminieren. Damit verhindern sie die erfolgreiche Etablierung

4 Wie man sich an Diskussionen beteiligt, ohne jemals nachgeben zu wollen und mit dem festen Ziel, den anderen mit erlaubten und unerlaubten Mitteln zu überreden und wenn nötig, ihn vor Dritten zu blamieren, überlegt Schopenhauer 1830 in seinem Manuskript „Eristische Dialektik“. Das heißt, es gibt Wege, wie man den Diskussionsnormen lange zu entsprechen und gleichzeitig die Kontroverse für seine rigiden Überzeugungs- und daher eigentlich Durchsetzungsinteressen auszubeuten vermag.

eines Themas, an dem sich die Beiträge ausrichten, was Messmer (2003: 168) eine „themenbezogene Konfliktintensivierung“ nennt. Im Konflikt fällt den Gegnern überdies schnell auf, wenn der andere vom Thema abschweift. Das heißt, die Beteiligten halten sich nicht unbedingt an die Norm, Beiträge am etablierten Thema auszurichten, oder sie legen den Rahmen des Relevanten überaus weit oder komplementär dazu sehr eng. Beim freien Lauf des Streitgesprächs vermehrt sich daher die Zahl angerissener Diskussionspunkte, was dem Volksmund als „vom Hölzchen aufs Stöckchen kommen“ bekannt ist. Denn je länger das Streitgespräch dauert, desto häufiger werden neue Aspekte aufgeworfen, da die Gegner die „stillschweigende Übereinkunft über das Thema der Widerspruchskommunikation nicht kontinuierlich“ (Messmer 2003: 169). Infolgedessen geht der thematische Kern verloren, und diese Tatsache wird zuweilen zum neuen Anlass für weiteren Zwist.

Neben dem Kampf um die Agendahoheit und der thematischen Extensivierung generalisieren die Beteiligten ihre Ablehnung, die die Auffassungen der Gegenseite kritisiert. Coleman (1956: 10) bringt dies in einer Fallstudie auf die Formel: „In Scarsdale, the school's critics began by attacking books in the school library; soon they focused on the whole educational philosophy.“ Ablehnungsideologien gewinnen Oberhand, die nicht mehr an einem Thema, an einem bestimmten Zwischenfall oder Vergehen festgemacht werden, sondern an Überzeugungen und Werten, die man selbst oder der Gegner hochhält. Da die Gegnerschaft die Beziehung zunehmend bestimmt, werden zu den eigenen Überzeugungen solche (abzulehnenden) auf der Gegenseite gesucht und gefunden, und rasch formuliert sich ein komplementärer Standpunkt zu den gegnerischen Anschauungen (Luhmann 2009a[1974]). Neue Themen zwingen gewissermaßen dazu, (Komplementär-)Positionen zu beziehen *und* die eigenen Ansichten zu einer Front zu organisieren.⁵

Diese sachliche Generalisierung ähnelt auffallend dem, was Aubert (1963) einen Wertkonflikt nennt. Ein Wertkonflikt basiert auf dem Dissens „concerning the normative status of a social object“ (Aubert 1963: 29). Konflikte entstehen hier aus sich widersprechenden Auffassungen darüber, was als wahr, rational oder rechtens Geltung beanspruchen darf. Nach der Aubert'schen Terminologie lässt sich das Gerichtsverfahren als ein Wertkonflikt einordnen, in dem die Parteien die jeweils andere Rechtsposition verneinen und damit vollständig zurückweisen. Im Wertkonflikt gilt ein Entweder-oder, ein Gewinnen oder Verlieren, was Kompromisse erschwert (ebd.: 30). Den Wertkonflikt könnte man in das Messmer'sche Stufenmodell als eine *Diskussion zwischen Ideologen* einfügen. Nachgiebigkeit zu erreichen ist wegen der stabilen Wertbindung unwahrscheinlich. Wenn Ideologen miteinander diskutieren, ist eine Ausdifferenzierung des

5 Codes wie Regierung/Opposition, konservativ/progressiv oder Recht/Unrecht leisten genau das (Luhmann 2009a[1974]).

Konflikts vorprogrammiert. Wer mit Ideologen diskutiert, wird sie schwerlich überzeugen, vor allem wenn man die Glaubenssätze direkt attackiert.⁶ Die Genese solcher Ideologien korreliert nicht zuletzt damit, dass der Konflikt Kontexte übergreift und praktisch jedes Aufeinandertreffen der Ideologen infiziert.

Früher oder später ruft die Auseinandersetzung unter Ideologinnen und Ideologen Konfliktbearbeitungen auf den Plan, darunter: den Kontakt vermeiden, eine richtende Person vom eigenen Standpunkt überzeugen oder den Gegner mit Gewalt unterwerfen. Von Galtung (1965) wissen wir, dass nicht alle Konflikte so bewältigt werden, wie sie angefangen haben. Sie können auf sehr unterschiedliche Weise bearbeitet und entschieden werden; vorausgesetzt, das Recht zum Streiten ist nicht selbst umstritten (Luhmann 2008a[1969]: 105). Nach Galtung zählen etwa die Befragung eines Orakels, Debatten, Duelle, Verhandlungen oder Gerichtsverfahren zu solchen Konfliktbearbeitungen, bei ihm kurz „Metakonflikte“ genannt. Der ursprüngliche Konflikt wird in einen Metakonflikt transformiert und auf eine Entscheidung hingelenkt, wie ich im zweiten Kapitel ausführe. Wichtig ist in diesem Zusammenhang: Was als Wertkonflikt angefangen hat, setzt sich eventuell als Interessenkonflikt fort, zum Beispiel wenn religiöse Gruppen, statt einander zu überzeugen, um neue Mitglieder konkurrieren (Aubert 1963: 32). Aber selbst dort, wo die Beteiligten den Wertkonflikt in Form eines Gerichtsverfahrens abwickeln, besteht Gelegenheit, den Konflikt als Interessenkonflikt zu prozessieren und über Vergleiche oder Absprachen beizulegen, wie ich weiter unten im vierten Kapitel darlege.

In der sozialen Dimension des Streits rückt die Person des Gegners als Ziel kommunikativer ‚Angriffe‘ in den Vordergrund, und die Kontrahenten versuchen, sich mithilfe ihrer Unterstützer zu behaupten. Die soziale Dimension ist angesprochen, wenn Messmer von der Stufe des *Beziehungskonflikts* spricht, die seiner Ausfassung nach ein höheres Eskalationsniveau als eine Diskussion erreicht. Die Kommunikation läuft primär über Anschuldigungen (Messmer 2003: 185 ff.). Bezeichnungen und die Reaktionen darauf sind fester Bestandteil von Vermittlungen (vgl. Cobb 1994; Nothdurft 1997). Mit der Anschuldigung macht der eine Streitende dem anderen deutlich, für einen zu beanstandenden Zwischenfall verantwortlich zu sein. Die Zurechnung geschieht daher auf die Person des Beschuldigten, nicht auf die Umstände oder das Geschehen, welche für den unerfreulichen Zwischenfall mitursächlich waren. Als Reaktion darauf trachtet der Beschuldigte danach, sich defensiv zu rechtfertigen oder schiebt offensiv dem Gegner die Schuld in die Schuhe. Ergehen sich die Kontrahenten in gegenseitigen Verdächtigungen, liegt möglicherweise eine Interpunktion vor, also ein konfliktträchtiges Zurechnungsgefüge von Verantwortung für den Zwischenfall (Messmer 2003: 212 ff.). Das Verhalten Egos wird zum Ärgernis für Alter und die Reaktion Alters auf dieses Ärgernis wiederum zum Streit Anlass für Ego. Interpunktion

6 Für „subversives“ Argumentieren ist es vielleicht noch nicht zu spät (Schleichert 2016).

löst neue Zyklen von (gleichen) Anschuldigungen und Gegenanschuldigungen aus, der Konflikt reproduziert sich unter diesen Umständen mit einiger Verlässlichkeit. Die Inkriminierungen des anderen erscheinen unberechtigt, was Anlass zum Widerspruch gibt, wodurch sich der Konflikt leicht aus sich selbst heraus speist. In der Konsequenz erleben sich die Parteien einander mehr und mehr als Gegner. Der Konflikt steigert seine Intensität auf diesem Level zudem über Motivzuschreibungen und negative Kategorisierung (ebd.: 195 ff.), die aus der Rhetorik als Argumente ad hominem bekannt sind: Die Widersacher unterstellen einander moralisch verwerfliche Motive und lassen den jeweils anderen als gesamte Person anrühlich erscheinen. Um beim Beispiel des Autolehens zu bleiben, könnte eine Motivunterstellung lauten „Du willst mir schaden!“ und die negative Kategorisierung „Du bist kein echter Freund!“.

Wenn Beschuldigte nicht direkt die Verantwortung übernehmen und um Entschuldigung bitten und die Sache in einem Ausgleichsritual aus der Welt schaffen (Goffman 2007: 138 ff.), benutzen sie Erklärungen oder Rechtfertigungen, die teilweise Gegenangriffen gleichkommen. Sie legen Rechenschaft über ihr Verhalten ab (Scott/Lyman 1968). Als Erklärungen bzw. Ausreden (engl. „excuses“) für den Zwischenfall kategorisieren Scott und Lyman folgende Aussagetypen. Man appelliert, es sei ein Unfall gewesen; es habe keine Alternative bestanden; sagt, man habe das nicht gewollt und nicht abzusehen vermocht, wohin das führen würde; beruft sich auf höhere Gewalt oder lädt die Schuld bei einem Sündenbock ab (ebd.: 47 ff.). All diese Ausreden sind institutionalisiert und damit gängige „accounts“, die den Grad an Verantwortung für das inkriminierte Vergehen senken. Freilich machen Parteien davon in eskalierten Konflikten wie in der Vermittlung selten Gebrauch, vielmehr tut dies die vermittelnde Person (siehe Kap. 5). Parteien präferieren hingegen Rechtfertigungen. Messmer (1993a u. 2016) hat empirisch die Rechtfertigungen von Jugendlichen in zwei Täter-Opfer-Ausgleichsritualen ermittelt und dabei typische Muster entdeckt. Sie rechtfertigen sich, indem sie behaupten, das eigene Verhalten sei eine Reaktion auf das des Opfers („Der andere hat angefangen!“), indem sie die Tatfolgen anders bewerten („Das hatte nicht die schlimmen Folgen, die das Opfer behauptet.“), indem sie auf Normkonzepte abstellen, die ihr Verhalten als moralisch unbedenklich erscheinen lassen, und schließlich indem sie das Opfer als moralisch negativ abstempeln. Selbst überführte Täter nehmen die Schuld nicht (sogleich) auf sich, sondern lasten dem Opfer eine Mitschuld an. Aufschlussreich ist daran die konsequente Interpretation der eigenen Konfliktbeteiligung als primär reaktiv und erlebend und der gegnerischen Beteiligung als eine Form des Handelns, die nicht äußeren Umständen zugerechnet wird.⁷ Eine solche Deutung des Täters hat aber keine

7 „Vielleicht scheint es systematisch-verzerrende Tendenzen zu geben etwa derart, daß man in Konflikten übermäßig zur Handlungszurechnung neigt oder daß man in bezug auf sich selber eher Erleben, in bezug auf andere eher Handeln unterstellt oder daß man als

Aussicht auf Akzeptanz, soll der Täter-Opfer-Ausgleich für ihn erfolgreich sein. Rechtfertigungen kommen in Vermittlungen ebenfalls vor, und hier wie dort ist die Frage, wie vermittelnde Personen kommunikativ darauf eingehen.

In der Sozialdimension trifft man darüber hinaus auf die zunehmende Orientierung an der bloßen Durchsetzung von Interessen *gegen die andere Seite*. Das Zerwürfnis entwickelt sich unter Umständen so, dass die Kontrahenten in der Sache keinen echten Konsens mehr suchen und das Diskutieren und Anschuldigen einstellen. Stattdessen probieren sie auf anderen Wegen, ihre Interessen, Präferenzen und Erwartungen gegen die andere Seite zu realisieren. Unter den Bedingungen dieser fortgeschrittenen Gegnerschaft gilt: Was der eine als Nutzen verbucht, muss dem anderen als Schaden vorkommen, und umgekehrt, was für den einen schädlich erscheint, kann für den anderen nur gut sein (vgl. u. a. Luhmann 1999b[1981]: 102 f.). Die Auseinandersetzung im Schema „Schaden und Nutzen“ zu beobachten, ist dafür prädestiniert, sowohl weitere Personen in den Konflikt hineinzuziehen, die vielleicht Schaden verursachen, verhindern oder nehmen, als auch Kontexte zu übergreifen. In seiner auf die Streitenden-Kommunikation achtenden und dyadischen Perspektive berücksichtigt Messmer die soziale Ausdifferenzierung des Konflikts dagegen nur mit Blick auf die Person des Gegenübers. Aber es ist eine relevante soziale Ausdifferenzierung, wenn Dritte vom Streit Kenntnis erhalten und die Parteien ihn nicht mehr geheim halten. Die Ausdifferenzierung von Konflikten setzt Dritte automatisch einem Sog aus, sich zu positionieren: als Unterstützer, neutrale Konfliktlöser oder Indifferente, ganz zu schweigen davon, dass die Opponenten darauf aus sind, Unterstützer zu gewinnen. Zu solchen Unterstützern zählen Informanten, Beratende oder die anwaltliche Vertretung (Black/Baumgartner 1983). Bei neutralen Konfliktlösern reihen sich moderierende, vermittelnde oder richtende Personen ein (ebd.). Dass sich jemand womöglich vom Streit fernhält oder gar nichts davon erfährt, setzt hochdifferenzierte, „große“ Systeme voraus, wie die moderne Gesellschaft und das großstädtische Leben. Demgegenüber sind Dritte in gering differenzierten Systemen, etwa in Stämmen, dörflichen Wohngemeinschaften oder in der modernen Kleinfamilie, nolens volens qua Mitgliedschaft im System sogleich mitbetroffen (siehe Kap. 3).

Weitere Indikatoren für die Ausdifferenzierung des Konflikts manifestieren sich in zeitlicher Hinsicht. Zunächst werden Äußerungen und Handlungen der Gegenseite umgehend kommentiert, denn ein Wort gibt das nächste. Soziologisch gesehen bedeutet das, dass Konflikte die Kommunikation derart integrieren, dass Argumente, Anschuldigungen oder Drohungen nicht unbeantwortet bleiben. Der Grund liegt darin, dass Konfliktkommunikation, die man nicht zurückweist oder kommentiert, scheinbar Substanz hat und den Zögernden in

Beobachter eher internal zurechnet, also Handeln annimmt, als Handelnder selbst dagegen die Außenveranlassung betont, also auf sein eigenes Erleben abstellt.“ (Luhmann 2009b: 84)