

Das Kompromiss-Paradox

Warum eine der größten Erfindungen der Menschheit einen so schlechten Ruf hat (ihn aber nicht verdient)

Ulrich Willems¹

1. Einleitung

Georg Simmel hat den Kompromiss einmal als »eine der größten Erfindungen der Menschheit« bezeichnet.² Zweifellos ist der Kompromiss ein beständiger Begleiter des privaten wie des sozialen und politischen Lebens. Das zeigt jeder Blick in Tageszeitungen, die Fernsehnachrichten und die sozialen Medien, das bestätigt aber auch jede Reflexion des alltäglichen Zusammenlebens in Partnerschaften und Familien. Aber verdient er diese hohe Wertschätzung wirklich? Richtet man diese Frage an die empirisch forschenden Kultur-, Sozial- und Bildungswissenschaften, sieht es zunächst nicht danach aus. Denn dort wird der Kompromiss als Bestandteil der sozialen und politischen Wirklichkeit zwar zur

1 Für Kommentare und Hinweise danke ich Tobias Albrecht, Jens Martin Gurr, Gunther Hellmann, Felix Petersen, Ute Schneider, Manon Westphal und den Mitgliedern des Forschungskolloquiums Politische Theorie am Institut für Politikwissenschaft der Universität Münster. Eine überarbeitete Version dieses Beitrages erscheint auf Englisch unter dem Titel »The concept of compromise revisited« in: Jan-Hendryk de Boer, Manon Westphal, Julia M. Jacoby, Karsten Mause und Stephan Zeppenfeld (Hg.): *History and Theory of Compromise*, Berlin und Boston: de Gruyter, 2025.

2 Georg Simmel: *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, hg. von Otthein Rammstedt, Frankfurt a.M.: Suhrkamp 1992 [1908], S. 375.

Kenntnis genommen und erwähnt, ist aber – von wenigen Ausnahmen abgesehen – nicht systematisch erforscht worden.³

Wenn der Kompromiss aber tatsächlich eine der größten Erfindungen der Menschheit ist, müsste dann nicht ein größeres Interesse daran bestehen ihn zu erforschen, um ihn besser verstehen und nutzen zu können? Hat Simmel doch nicht recht oder zumindest übertrieben? Die Zweifel wachsen, wenn man sich vergegenwärtigt, welch schlechten Ruf der Kompromiss in der Öffentlichkeit, aber auch in der Wissenschaft oft hat. Kompromisse gelten etwa als Ausdruck von Schwäche, Feigheit oder mangelndem Mut sich für die eigenen Ziele einzusetzen. Sie werden als zwielichtig angesehen, weil sie den *Status quo* stärken und Fortschritt verhindern; sie sind zudem suspekt, weil sie Ergebnis der herr-

-
- 3 Es gibt seit gut 30 Jahren eine wachsende interdisziplinäre, aber vornehmlich theoretisch-konzeptionell, ideen- und begriffsgeschichtlich sowie normativ ausgerichtete Beschäftigung mit dem Kompromiss; vgl. Martin Benjamin: *Splitting the Difference. Compromise and Integrity in Ethics and Politics*, Lawrence: University Press of Kansas 1990; Patrick J. Dobel: *Compromise and Political Action. Political Morality in Liberal and Democratic Life*, Savage: Rowman & Littlefield 1990; Martin Greiffenhagen: *Kulturen des Kompromisses*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften 1999; Avishai Margalit: *On Compromise and Rotten Compromises*, Princeton: Princeton University Press 2009; Amy Gutmann und Dennis Thompson: *The Spirit of Compromise. Why Governing Demands It and Campaigning Undermines It*, Princeton und Woodstock: Princeton University Press 2012; Alin Fumurescu: *Compromise. A Political and Philosophical History*, Cambridge: Cambridge University Press 2013; Alin Fumurescu: *Compromise and the American Founding*, Cambridge: Cambridge University Press 2019; Fabian Wendt: *Compromise, Peace and Public Justification. Political Morality beyond Justice*, London: Palgrave Macmillan 2016; Christian F. Rostbøll und Theresa Scavenius (Hg.): *Compromise and Disagreement in Contemporary Political Theory*, London und New York: Routledge 2018; Sandrine Baume und Stéphanie Novak (Hg.): *Compromises in Democracy*, Cham: Palgrave Macmillan 2020 und Véronique Zanetti: *Spielarten des Kompromisses*, Berlin: Suhrkamp 2022. Empirische Forschung ist dagegen rar vgl. Barry Jay Seltser: *The Principles and Practice of Political Compromise. A Case Study of the United States Senate*, New York und Toronto: Mellen 1984 und Jennifer Wolak: *Compromise in an Age of Party Polarization*, Oxford: Oxford University Press 2020 Einen Überblick über die jüngere Literatur bieten Jan-Hendryk de Boer und Manon Westphal Manon: »Der Kompromiss in Geschichte und Gegenwart. Politische und historische Perspektiven«, in: *Neue Politische Literatur* 68 (2023), S. 140–170.

schen Machtverhältnisse sind. Kompromisse bei moralischen Fragen laufen Gefahr, die verfochtenen Prinzipien zu verraten, die eigene Identität zu kompromittieren und zudem inkonsistent zu sein, weil sie der behaupteten (unbedingten) Geltung der verfochtenen Prinzipien widersprechen. Kompromisse können nicht nur »faul«, sondern sogar verwerflich sein, etwa wenn sie dazu beitragen, ungerechte oder inhumane Verhältnisse zu stabilisieren.⁴ Verweisen solche und weitere Urteile auf einen grundsätzlichen Defekt? Oder sind sie nur Ausdruck der Tatsache, dass auch die beste Erfindung nicht davor geschützt ist, für ungeeignete oder üble Zwecke genutzt zu werden? Beruhen sie gar auf Annahmen, die ihrerseits höchst problematisch sind?

Der vorliegende Beitrag möchte Simmels These gegen diese weitverbreitete Skepsis verteidigen. Hierfür werde ich im ersten Teil des Textes zunächst ein Verständnis des Kompromisses als voraussetzungsarme und gerade deshalb robuste, vielfältig einsetzbare und effektive Technik der Konfliktregelung entwickeln. Dieser Schritt ist nötig, weil in der Literatur häufig eine Auffassung vom Kompromiss verfochten wird, die ihn als moralisch imprägnierte Praxis begreift, ihn aber so zu einem ungemein voraussetzungsreichen und daher nur begrenzt einsetzbaren Instrument macht. Der zweite Teil meines Essays rekonstruiert und prüft dann einige der wesentlichen Argumente für eine skeptische Haltung gegenüber dem Kompromiss. Nach dieser Prüfung spricht vieles dafür, dass der Kompromiss seinen schlechten Ruf nicht verdient.⁵

4 A. Margalit: On Compromise; Für das 19. und die erste Hälfte des 20. Jahrhunderts in Deutschland gilt sogar: »Es gibt faule Kompromisse, aber bei den Deutschen stehen auch die guten in schlechtem Geruch...«, Walter Dirks: Die zweite Republik, Frankfurt a.M.: Josef Knecht 1947, S. 15. Vgl. zur Geringschätzung des Kompromisses in Deutschland auch Theodor Wilhelm: Traktat über den Kompromiß. Zur Weiterbildung des politischen Bewußtseins, Stuttgart: Metzler 1973; Manfred Voigts: »Der Kompromiß. Plädoyer für einen umstrittenen Begriff«, in: Zeitschrift für Religions- und Geistesgeschichte 46, 3 (1994), S. 193–210 und M. Greiffenhagen: Kulturen.

5 Die folgenden Überlegungen wurden im Rahmen des vom Ministerium für Kultur und Wissenschaft des Landes NRW geförderten Verbundprojektes der Universitäten Duisburg-Essen, Münster und Bochum »Forschungsprofil 2020: Kulturen des Kompromisses« (11/2021-02/2025) entwickelt. Eine erste, äußerst knappe Skizze dieser Überlegungen findet sich in einem gemeinsam mit Ute Schneider verfassten Beitrag für die Bundeszentrale für politische Bildung: Ute Schnei-

2. Warum ist der Kompromiss eine der größten Erfindungen der Menschheit?

2.1 Konflikt als konstitutives, nicht eliminierbares Charakteristikum von Gesellschaften

Menschen sind »nicht festgestellte«, ultra-kooperative Tiere.⁶ Kooperation, erst recht in den hoch arbeitsteiligen Gegenwartsgesellschaften, bildet die Grundlage menschlicher Existenz. Aber die Ziele, die Arten und Weisen, die Mittel und Instrumente, die Reichweite und das Ausmaß der Kooperation sowie die Verteilung und die Formen der Aneignung der Kooperationserträge stehen im Gegensatz zu anderen kooperativen Tieren (Wölfen, Bienen) grundsätzlich zur Disposition. Ebenfalls nicht festgelegt ist – anders als selbst bei unseren nächsten Verwandten, den Primaten – die Art und Weise, wie und von wem Entscheidungen über die Ausgestaltung der Kooperation getroffen

der und Ulrich Willems: »Eine der größten Erfindungen der Menschheit. Einführung ins Thema«, in: Bundeszentrale für Politische Bildung (Hg.), *Kompromisse machen. Themenblätter für den Unterricht 137*, Bonn: Bundeszentrale für Politische Bildung (2023), S. 3–5. Im Folgenden wird gelegentlich auf Formulierungen in diesem früheren Beitrag zurückgegriffen.

- 6 Die Bestimmung des Menschen als »noch nicht festgestellte[s] Thier« stammt von Nietzsche: Friedrich Nietzsche: *Digital Critical Edition of the Complete Works and Letters*, hg. von Paolo D'Iorio, Berlin und New York: De Gruyter 2009, Bd. 5 Abschnitt 62. Ultra-kooperativ meint hier, dass der *homo sapiens* eine Spezies ist, deren Reproduktion konstitutiv sozial organisiert ist. Es meint nicht, dass Menschen grundsätzlich kooperationsfähig und -bereit oder gar prosozial sind. Vielmehr zählen auch Egoismus, Neid, Vorrangstreben und Aggressivität, ja Gewalt zu ihrer »Natur«. Einzelne Exemplare dieses ultra-kooperativen Tieres können sich sogar darauf spezialisieren, von der Ausbeutung ihrer Artgenossen zu leben, also im biologisch-technischen Sinn als »Parasiten« – aber eben nur so lange wie die konstitutiv-kooperativen Wirte in der Lage sind, sich sozial zu reproduzieren. Daher müssen die Fähigkeit und die Bereitschaft zur Kooperation ihrerseits produziert und reproduziert werden, nicht zuletzt durch die Schaffung von (institutionellen) Bedingungen, die das ermöglichen, erleichtern und befördern.

werden.⁷ Wenn dann unterschiedliche Vorstellungen darüber existieren, wie (und nach welchen Maßstäben) die Entscheidungen in diesen beiden Dimensionen getroffen werden sollen, sind Dissens und Streit die Folge. Weil die Kooperation nicht festgestellter Tiere ein hohes Maß an *verbindlicher* kollektiver Koordination erfordert, konstituiert sie zudem immer auch ein Spannungsverhältnis zwischen Individuum und Gesellschaft. Stellt man schließlich in Rechnung, dass Menschen auch um knappe Ressourcen wie Status, Macht und materielle Güter konkurrieren und ihr gegenseitiges Wohlwollen nicht unbegrenzt ist, so wird deutlich, warum Konflikte zu den konstitutiven, nicht eliminierbaren Merkmalen menschlicher Gesellschaften gehören. In diesen Konflikten treffen Ansprüche aufeinander, die sich unter den jeweils gegebenen Bedingungen nicht gleichzeitig realisieren lassen, die einander widersprechen oder gar miteinander unvereinbar sind.

Dabei sind Konflikte für die Reproduktion von Gesellschaften nicht grundsätzlich problematisch. Denn Menschen sind immer konfrontiert mit vorgefundenen Verhältnissen und ihrer Verteilung von Lebenschancen – die auch anders hätten ausfallen und werden können –, aber auch mit neuen Möglichkeiten, die sehr unterschiedlich genutzt werden können. Konflikte zeigen diese Kontingenz nicht nur an, ihre Austragung kann auch sozialen Wandel und Fortschritt ermöglichen. Zudem kann die Austragung von Konflikten – unter bestimmten Bedingungen – auch integrierende (Neben-)Effekte für Gesellschaften zeitigen.⁸ Auf der anderen Seite können Konflikte aber auch dysfunktionale oder destruktive Effekte haben. Diese Wahrscheinlichkeit steigt, wenn ihre Zahl ein verkräftbares Ausmaß überschreitet, wenn zu viele Konflikte eine hohe

7 Christopher Boehm: *Hierarchy in the Forest. The Evolution of Egalitarian Behavior*, Cambridge und London: Harvard University Press 2001.

8 Vgl. u.a. G. Simmel: *Soziologie*; Georges Sorel: *Über die Gewalt*, Innsbruck: Universitäts-Verlag Wagner 1928; Lewis A. Coser: *Theorie sozialer Konflikte*, Neuwied am Rhein und Berlin: Luchterhand 1965; Ralf Dahrendorf: *Gesellschaft und Demokratie in Deutschland*, München: Piper 1965; Ralf Dahrendorf: *Class and class conflict in industrial society*, Stanford: Stanford University Press 1966; Helmut Dubiel: »Gehegte Konflikte«, in: *Merkur* 49, 591 (1995), S. 1095–1106 und Helmut Dubiel: »Integration durch Konflikt?«, in: Jürgen Friedrichs und Wolfgang Jagodzinski (Hg.), *Soziale Integration*, Opladen und Wiesbaden: Westdeutscher Verlag (1999), S. 132–143.

Intensität aufweisen und eskalieren oder wenn Gewalt zum bevorzugten Mittel der Konfliktaustragung avanciert. Gesellschaften sind daher darauf angewiesen, dass sie über ein breites und effektives Repertoire an Formen der Konfliktbearbeitung verfügen, das diese dysfunktionalen und destruktiven Effekte zu begrenzen vermag.

2.2 Der Kompromiss: eine von mehreren Möglichkeiten der Konfliktbearbeitung

Grundsätzlich können Konflikte auf mindestens drei deutlich voneinander unterschiedene Arten und Weisen so bearbeitet werden, dass sie enden oder doch zumindest für begrenzte Zeit befriedet werden: Sie können gelöst, entschieden oder geregelt werden.

Lösen lassen sich Konflikte mehrere Weisen. Erstens können die Konfliktparteien feststellen, dass ihr Konflikt auf einer Fehlperzeption beruhte, weil ihre Ansprüche – anders als angenommen – gar nicht miteinander konfligieren. Das klassische, vielfach angeführte Beispiel für eine solche Konstellation ist der vermeintliche Konflikt zweier Geschwister um die letzte verbliebene Orange, der sich auflöst, wenn sie feststellen, dass das eine nur den Abrieb der Schale (etwa für einen Kuchen), das andere nur den Saft (etwa für ein Mixgetränk) benötigt. Konfliktparteien können zweitens aber auch zu der Einsicht kommen, dass der Konflikt auf Fehltritten beruhte, also zumindest einer der konfligierenden Ansprüche irrtümlich erhoben wurde oder neu justiert werden muss. Bei einem Konsens gelangen die Konfliktparteien durch eine Korrektur von Fehltritten sogar zu geteilten Positionen, d.h. zu Positionen, die von allen Parteien als wahr oder richtig angesehen werden. Drittens können die Konfliktparteien entdecken, dass eine Handlungsoption existiert, bei der alle mehr erhalten als sie mit ihren ursprünglich erhobenen Ansprüchen zu erreichen hofften oder die neu identifizierte gemeinsame oder doch zumindest komplementäre Interessen zu realisieren vermag. Der Konflikt wird hier dadurch gelöst, dass die Parteien ihre unzureichende Situationsanalyse korrigieren bzw. ihre Bedürfnisse und In-

teressen neu bestimmen.⁹ Konfliktlösungen beseitigen die Konfliktsachen, die Konflikte enden.

Die zweite Möglichkeit einen Konflikt zu bearbeiten besteht darin, ihn (vorläufig) zu *entscheiden*. Das ist mindestens auf drei Arten möglich. Die erste Möglichkeit ist der Kampf. Die Konfliktparteien tragen den Konflikt unter Einsatz oder Androhung des Einsatzes von Gewalt, Zwang oder Sanktionen aus. Mindestens eine der Konfliktparteien zielt damit darauf, die eigenen Ansprüche vollständig oder möglichst vollständig zu realisieren, also zu siegen. Der Ausgang von Kämpfen ist zu einem großen Teil vom Kräfteverhältnis der Parteien abhängig, aber auch davon, ob und ggf. auf welcher Seite dritte Parteien intervenieren. Kämpfe können in Sieg oder Niederlage enden und sind daher eine riskante Form der Konfliktaustragung; nicht zuletzt deshalb, weil die Kräfteverhältnisse selten präzise zu bestimmen sind und sich im Verlauf von Kämpfen verändern können. Zudem bergen Kämpfe die Gefahr in andauernde Formen der Konfliktaustragung wie den »Stellungskrieg« oder einen »Kalten Krieg« zu münden.¹⁰ Entscheiden lassen sich Konflikte zweitens aber auch durch Verfahren. Dabei wird der Konflikt durch die Parteien selbst oder durch Dritte im Rahmen eines allseits anerkannten Prozedur entschieden (Mehrheitsentscheidung, Schiedsverfahren, Gerichtsentscheidung). In der Sache kann dies, muss aber nicht auf Sieg und Niederlage der Konfliktparteien hinauslaufen.

9 Diese Art der Konfliktbearbeitung ist das Feld der normativ orientierten, d.h. auf faire und vernünftige Lösungen ausgerichteten ökonomischen und juristischen Verhandlungstheorie, die mit der Methode der »prinzipienorientierten Verhandlungen« auf *win-win*- oder integrative Lösungen zielt; vgl. Roger Fisher, William Ury und Bruce Patton: *Getting to Yes. Negotiating an Agreement without Giving In*, London: Random House 1999; Carrie Menkel-Meadow: »Toward another view of legal negotiation. The structure of problem solving«, in: *University of California Los Angeles Law Review* 31, 4 (1984), S. 754–842 und Stuart Diamond: *Getting more. How you can negotiate to succeed in work and life*, New York: Currency 2018, Kap. 7.

10 Kämpfe müssen nicht notwendig auf einen Sieg zielen. Sie können auch eine strategische Option für schwächere Parteien ohne Aussicht auf einen Sieg sein, etwa um die Kosten der Konfliktaustragung für die stärkere Partei so zu erhöhen, dass die Fortführung des Konflikts für diese unattraktiv wird und sie zu anderen Formen der Konfliktbearbeitung bewegt werden kann.

Vielmehr kann die Dezision auch in einem Kompromiss bestehen. Konflikte können drittens auch dadurch entschieden werden, dass eine der Konfliktparteien einseitig darauf verzichtet, ihre Ansprüche weiterhin geltend zu machen, also kapituliert. Kapitulationen müssen nicht nur der Übermacht der gegnerischen Konfliktpartei geschuldet sein, sie können auch Ergebnis der Einsicht sein, dass die potenziellen direkten und indirekten Kosten einer Konfliktaustragung die erhofften Effekte realisierter Ansprüche übertreffen würde. Der Volksmund fasst entsprechende Überlegungen unter die Formel: »Der Klügere gibt nach«. Alle diese Formen der Entscheidung beenden zumindest zeitweise die Konfliktaustragung, sie schaffen aber in aller Regel nicht die dem Konflikt zu Grunde liegende Ursache aus der Welt.

Schließlich lassen sich Konflikte auch mindestens auf drei Weisen *regulieren*. Ein Konflikt wird reguliert, wenn es den Konfliktparteien gelingt einen Weg zu finden, der den Konflikt beruhigt, vorübergehend stillstellt oder seine Intensität und Dynamik dämpft. Eine erste Möglichkeit der Regulierung besteht darin, dass die Parteien übereinkommen, ihren Konflikt vorläufig ruhen zu lassen, also ihre Ansprüche vorerst nicht geltend zu machen.¹¹ Zu diesem Zweck können sie den Konflikt entweder vertagen oder sich darauf einigen, ihre konfligierenden Ansprüche (vorläufig) nebeneinander bestehen zu lassen (»agreeing to disagree«).¹² Eine zweite Regulierungsmöglichkeit ist der Tausch (im Englischen häufig als »deal« bezeichnet): Eine Konfliktpartei bietet der anderen etwas für sie mindestens Gleichwertiges an, wenn diese dafür auf die Verfolgung ihres konfligierenden Anliegens verzichtet. Der Tausch geht zwar für beide Parteien mit einem »Opfer«, also dem Verzicht auf etwas, einher, aber dieser Verzicht wird vollständig kompensiert, nicht selten sogar überkompensiert.¹³ Zu einer Überkompensation kann es etwa kommen, wenn Parteien über mehr

-
- 11 Martin P. Golding: »The Nature of Compromise. A Preliminary Inquiry«, in: J. Roland Pennock und John W. Chapman (Hg.), *Compromise in Ethics, Law and Politics*, New York: New York University Press 1979, S. 3–25, hier S. 6.
 - 12 Das ist etwa eine der Grundlagen des von Hanna Lerner herausgearbeiteten »incrementalist approach to constitution-making« vgl. Hanna Lerner: *Making Constitutions in Deeply Divided Societies*, Cambridge: Cambridge University Press 2011.
 - 13 G. Simmel: *Soziologie*, S. 376. Vgl. zu Tausch und Kompromiss bei Simmel auch Christian Papilloud und Cécile Rol: »Compromise, Social Justice and Resistance.

als eine Sache streiten, sie die Streitgegenstände aber unterschiedlich wertschätzen. Stellen wir uns vor, zwei Geschwister dürfen freitags das Abendprogramm gestalten, also sowohl bestimmen, was beim Abendessen gegessen wird (Pizza oder Burger), als auch, welcher Film am Abend gemeinsam geschaut wird (»Barbie« oder »Wonka«). Wenn dem einen Geschwister Pizza wichtiger ist als Barbie zu schauen und das andere Geschwister Wonka mehr schätzt als Burger zu essen, können sie einen für beide Seiten äußerst vorteilhaften »deal« schließen (Pizza und Wonka) – dann bekommen nämlich beide etwas, was ihnen wichtiger ist, und verzichten auf etwas, was ihnen weniger wichtig ist.¹⁴ Charakteristisch für den Tausch ist daher, dass beide Parteien mindestens gleich viel (Äquivalententausch) oder mehr erhalten (vorteilhafter Tausch) als sie opfern. Eine dritte Möglichkeit der Konfliktregulierung ist schließlich der Kompromiss. Bei einem Kompromiss einigen sich beide Parteien auf – oder akzeptieren zumindest – eine Regelung des Konfliktes, bei der beide einen Teil ihrer Ansprüche realisieren können, beide aber auch auf Teile ihrer Ansprüche verzichten, also Konzessionen machen.¹⁵ Die konkrete Verteilung des Ausmaßes von realisierten Ansprüchen und Konzessionen der Konfliktparteien wird in der Regel durch das Kräfteverhältnis der Parteien bestimmt.

2.3 Varianten des Kompromisses

Kompromisse können allerdings sehr unterschiedlich ausgestaltet sein. Ein erster Unterschied ergibt sich aus dem *Konfliktniveau*. Hier lassen sich mindestens zwei Typen von Kompromissen unterscheiden. Der erste Typus lässt sich am Beispiel einer typischen Verkaufsverhandlung

An Introduction to the Political Sociology of Georg Simmel«, in: Social Science Information 43, 2 (2004), S. 205–231.

- 14 In der Verhandlungsforschung wird die Technik für die Herbeiführung einer solchen Konstellation als »Vergrößerung des Kuchens« bezeichnet. Ein Beispiel für diese Technik ist die Praxis des »logrolling« im US-amerikanischen Kongress.
- 15 Dieses Charakteristikum begründet die grundsätzliche Ambivalenz von Kompromissen: man kann die teilweise Realisierung der Ansprüche betonen, also den Gewinn, oder aber die erforderlichen Konzessionen, also den Verzicht. Die jeweilige Rahmung des Kompromisses spielt seit jeher für seine Rezeption (und seine Wertschätzung) eine bedeutsame Rolle.

(etwa über einen Gebrauchtwagen) illustrieren. Die Käuferin hat Vorstellungen darüber, was sie maximal zu zahlen bereit ist, der Verkäufer darüber, was er mindestens erzielen will. Wenn beide diese Bedingung bei einem Kaufabschluss erfüllt sehen, machen sie ein »gutes Geschäft«. Denn für beide handelt es sich dann zumindest um einen Äquivalententausch. Allerdings wird durch diese beiden Vorstellungen in vielen Fällen ein Verhandlungsspielraum erzeugt.¹⁶ Innerhalb dieses Verhandlungsspielraums wollen beide nicht nur ein gutes, sondern ein möglichst vorteilhaftes Geschäft machen – die Käuferin möchte nicht das maximale, sondern so wenig wie möglich zahlen, der Verkäufer nicht nur das Minimum, sondern so viel wie möglich Erlösen. Am Ende trifft man sich in solchen Situationen irgendwo »in der Mitte«: Beide werden Abstriche von ihren Maximalerwartungen machen müssen. Aber noch einmal: Sofern ihre Ausgangsbedingungen nicht über- bzw. unterschritten werden, machen beide mindestens ein »gutes«, in vielen Fällen sogar ein »vorteilhaftes« Geschäft. Es handelt sich (vom Ergebnis her) eher um einen wechselseitig vorteilhaften Tausch als um einen Kompromiss (oder doch zumindest um eine Mischung aus Tausch und Kompromiss).¹⁷ Diesen Typus von Kompromiss nennt Margalit daher einen »blutleeren Kompromiss«.¹⁸

Der zweite Typus wird durch diejenigen Fälle gebildet, in denen es einen solchen Verhandlungsspielraum nicht gibt. Diese Konstellation tritt vor allem bei Konflikten auf, bei denen grundlegende, sich wechselseitig ausschließende Positionen verfochten werden (wie bei den Konflikten um die friedliche Nutzung der Atomenergie oder die Regelung des Schwangerschaftsabbruchs) oder bei denen die umstrittenen Konfliktgegenstände als unteilbar angesehen werden (wie bei vielen Territorial-

16 Die Verhandlungsforschung bezeichnet dies als »positive zone of possible agreement«; vgl. G. Richard Shell: *Bargaining for advantage. Negotiation strategies for reasonable people*, New York: Penguin Books 2018, S. 33.

17 Welches der beiden Elemente, der Tausch oder der Kompromiss, bei der Konfliktbearbeitung dominiert, hängt sowohl von der Deutung von Situation und Kontext durch die Akteure als auch von den (tatsächlichen, unterstellten, wahrgenommenen) Interaktionsorientierungen (z.B. kooperativ oder kompetitiv) der Konfliktparteien ab. Die oben analytisch unterschiedenen Konfliktbearbeitungsformen lassen sich also nicht umstandslos in der Wirklichkeit identifizieren.

18 A. Margalit: *On Compromise*, S. 39.

konflikten). Wird ein solcher Konflikt durch einen Kompromiss geregelt, müssen beide Parteien zum Teil erhebliche Abstriche von ihren Ansprüchen machen. Hier macht niemand ein »gutes Geschäft« oder gar einen vorteilhaften Tausch, vielmehr müssen alle schmerzhaften Verluste hinnehmen. Auch wenn zumindest ein Teil der eigenen Ansprüche realisiert werden kann und selbst wenn der Kompromiss in der jeweiligen Situation die relativ beste, also vorzugswürdige Option ist, um den Konflikt zu bearbeiten, verlieren bei dieser Variante in gewisser Weise alle Parteien.¹⁹

Ein zweiter Unterschied betrifft das *Anspruchsniveau*, also die Frage, was mit einem Kompromiss erreicht werden soll. Ein erstes Anspruchsniveau besteht im Ausmaß der Realisierung strittiger Ansprüche. Auf dieser Basis können Kompromisse mit anderen Konfliktbearbeitungstechniken daraufhin verglichen werden, ob und inwieweit sie es besser als andere zur Verfügung stehende Konfliktbearbeitungsoptionen erlauben, die eigenen Ansprüche unter den gegebenen Umständen so weit wie möglich zu realisieren. Genügen sie diesem Kriterium, kann man sie als mehr oder weniger vorteilhaft bezeichnen.

Akteure in einem Konflikt zielen aber nicht nur darauf, den umstrittenen Anspruch zu realisieren, sondern sie verfolgen auch weitere Interessen und Anliegen, die sie gegenwärtig sowie in Zukunft verwirklichen wollen. Dazu gehört nicht zuletzt das Anliegen, die Bedingungen für die künftige Realisierung eigener Anliegen zu reproduzieren bzw. nicht zu gefährden, also etwa die Fähigkeit und Bereitschaft zu weiterer gesellschaftlicher Kooperation. Ein zweites Anspruchsniveau des Kompromisses besteht daher darin, die Effekte der Realisierung der im Konflikt strittigen Ansprüche auf diese anderen Interessen und Anliegen mitzuberücksichtigen. Genügen Kompromisse diesem Kriterium, kann man sie als mehr oder weniger rational (oder klug) bezeichnen.

Schließlich können Akteure in einem Konflikt mit einem Kompromiss nicht nur den im Konflikt umstrittenen Anspruch sowie weitere eigene Interessen und Anliegen zu realisieren trachten, sie können dar-

19 Frank Haldemann: *Transitional Justice for Foxes. Conflict, Pluralism and the Politics of Compromise*, Cambridge und New York: Cambridge University Press 2023, S. 154. Vgl. auch die ähnliche Unterscheidung Slovos von quantitativen und qualitativen Kompromissen bei: Joe Slovo: »What room for compromise?«, in: *African Communist* 130, 3 (1992), S. 36–41, hier S. 38 und F. Haldemann: *Transitional Justice*, S. 150–151.

über hinaus auch die der anderen Konfliktparteien und sogar Dritter in den Blick nehmen und berücksichtigen. Das kann Folge spezifischer Bindungen an Andere – etwa in Partnerschaften und Familien –, es kann aber auch die Folge moralischer Ansprüche sein – etwa einer Verpflichtung auf das Prinzip der Gleichheit. Gemäß diesem Anspruchsniveau dürfen Kompromisse nicht bloßer Ausdruck der Kräfteverhältnisse der Konfliktparteien sein. Wenn sie dieses Kriterium erfüllen – etwa indem man das Ergebnis so betrachten kann »als ob« es Folge neutralisierter Machtverhältnisse, wechselseitiger Anerkennung der Konfliktparteien, ernsthafter Prüfung der Ansprüche der Gegenseite und einer Berücksichtigung der externen Effekte für andere wäre – dann kann man sie als mehr oder weniger »fair« bezeichnen.²⁰

Kompromisse können zudem auch sehr unterschiedliche *Gestalt* annehmen. Ist der Konfliktgegenstand in Einheiten aufteilbar – so wie et-

-
- 20 Eine Reihe von Forscherinnen und Forschern vor allem in Politischer Philosophie und Theorie plädiert dafür, den Begriff des Kompromisses für dieses dritte Anspruchsniveau zu reservieren und beim ersten, ggf. auch beim zweiten Anspruchsniveau von »*settlement*«, »*modus vivendi*« oder »*bargain*« zu sprechen; vgl. Daniel Weinstock: »On the Possibility of Principled Moral Compromise«, in: *Critical Review of International Social and Political Philosophy* 16, 4 (2013), S. 537–556, hier S. 539 und Daniel Weinstock: »Compromise, Pluralism, and Deliberation«, in: *Critical Review of International Social and Political Philosophy* 20, 5 (2017), S. 636–655, hier S. 639. Diese begriffliche Empfehlung ist durch das Interesse an der moralischen Qualität von Kompromissen, also ihrer Fairness, Legitimität oder Rechtfertigung motiviert. Gegen diesen begrifflichen Vorschlag spricht einerseits, dass ein eingeführter Begriff der Konfliktregelung (mit breitem Anwendungsfeld) dann für ein empirisch eher seltenes Phänomen reserviert würde, einfach weil sich die vielfach geforderten Bedingungen (Gewaltlosigkeit, wechselseitige Anerkennung, Machtgleichheit) nur selten herstellen lassen. Andererseits droht mit einer solchen Beschränkung nicht nur die empirische Vielfalt dieses Typus der Konfliktregulierung aus dem Blick zu geraten, es werden auch die positiven Effekte von Kompromissen des ersten und zweiten Anspruchsniveaus (Vermeidung von Kampf, Ressourcenschonung, Beschränkung von Konfliktniveau und -dynamik, Sicherung von Kooperation) unzureichend (normativ) gewürdigt; vgl. Joseph H. Caren: »Compromises in Politics«, in: J. Roland Pennock und John W. Chapman (Hg.), *Compromise in Ethics, Law and Politics*, New York: New York University Press 1979, S. 123–141, hier S. 140.

wa das Ausmaß von Lohnerhöhungen in einem Tarifkonflikt – kann man sich »in der Mitte treffen«. Bei Konfliktgegenständen, die nicht in dieser Weise teilbar sind – etwa wenn ein Ehepaar gemeinsam Essen gehen will, beide aber unterschiedliche Präferenzen mit Blick auf die Wahl des Restaurants haben²¹ – kann die zeitliche Perspektive erweitert und zwischen den Alternativen gewechselt werden. Darüber hinaus gibt es – vor allem bei Konflikten über moralische Fragen wie der Regelung des Schwangerschaftsabbruches – auch »integrative Kompromisse«, bei denen beide moralischen Positionen anerkannt werden (auch dies ist oft schon ein erstes Zugeständnis), die aber vor allem auf der Ebene der Umsetzung mit beiderseitigen Konzessionen verbunden sind, weil hier die verfochtenen Positionen nur teilweise realisiert werden.²²

Schließlich können Kompromisse *auf sehr unterschiedliche Weisen zustande kommen*. Häufig gehen Kompromissen Verhandlungen zwischen den Konfliktparteien voraus, die in eine freiwillige, von allen Parteien getragene Vereinbarung münden.²³ Kompromisse können aber durch-

-
- 21 Das ist die Konstellation des berühmten »*battle of the sexes*« der ökonomischen Spieltheorie, in der die Parteien gemeinsame und konfligierende Interessen haben.
 - 22 Vgl. u.a. Ulrich Willems: Wertkonflikte als Herausforderung der Demokratie, Wiesbaden: Springer VS 2016, S. 265–268. Vgl. zur Unterscheidung verschiedener Kompromissformen u.a. Dankwart A. Rustow: *The Politics of Compromise. A Study of Parties and Cabinet Government in Sweden*. Princeton: Princeton University Press 1955, S. 231–232 und Klaus Günther: *Politik des Kompromisses. Disensmanagement in pluralistischen Demokratien*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften 2006, S. 39–45. Eine systematische Typologie unterschiedlicher Formen von Kompromissen ist nach wie vor ein dringendes Desiderat der Forschung.
 - 23 Die Forschung zum Kompromiss sowie die Verhandlungsforschung unterscheiden in aller Regel zwischen zwei Typen von Verhandlungen, zumeist mit den Begriffen »*bargaining*« und »*negotiation*«, vgl. G. R. Shell: *Bargaining*, S. xiii und M. P. Golding: *Nature*, S. 14–17. Bei der ersten Variante nehmen die Parteien sich als Konkurrenten oder Gegner wahr und sind strikt und ohne jede Beschränkung des Mitteleinsatzes auf die Maximierung des eigenen Vorteils ausgerichtet – Luban hat dies treffend als »*jiu jitsu-approach*« charakterisiert; David Luban: »*Bargaining and Compromise. Recent Work on Negotiation and Informal Justice*«, in: *Philosophy & Public Affairs* 14, 4 (1985), S. 397–416, hier S. 398. Bei der zweiten Variante nehmen sich die Parteien als Kooperationspartner wahr, verzichten auf Mittel wie Täuschung und Manipulation und orientieren sich bei der

aus auch von dritten Parteien oder Vermittlern vorgeschlagen und ggf. sogar durchgesetzt werden.²⁴ Verhandlungen sind daher – anders als in der Forschung zum Kompromiss häufig behauptet – kein notwendiger Bestandteil von Kompromissen.²⁵ Umgekehrt müssen Verhandlungen nicht unbedingt der Kompromisssschließung dienen, sondern können auch auf andere Formen der Konfliktbearbeitung – wie etwa integrative Lösungen – abzielen.

Wie die meisten Formen der Konfliktentscheidung beseitigen auch die meisten Formen der Konfliktregelung, darunter der Kompromiss, nicht die Konfliktursache. Beide Formen der Konfliktbearbeitung sind daher tendenziell befristet. Insbesondere Kompromisse können sich jedoch als so funktional erweisen, dass sie dauerhafte Geltung erlangen – worüber ihr Kompromisscharakter häufig in Vergessenheit gerät. Das lässt sich bei vielen Verfassungen wie etwa der US-amerikanischen und dem Grundgesetz beobachten.²⁶

Suche nach einer Konfliktregelung an geteilten (normativen) Maßstäben; vgl. ebd., S. 399. Reale Verhandlungssituationen dürften in der Regel auf einem Kontinuum zwischen diesen beiden Polen angesiedelt sein.

- 24 Das aus dem römischen Recht (»compromissum«) stammende mittelalterliche Schiedsgericht kannte zwei Verfahrensalternativen, nämlich eine an die Zustimmung der Parteien gebundene (minne) und eine autoritativ ergehende Variante (recht) – beide Optionen konnten (auch) auf einen Kompromiss hinauslaufen. Diesen Hinweis verdanke ich Masaki Taguchi. Auch Eltern dürften bei Versuchen der Streitschlichtung zwischen ihren Kindern durch einen Kompromiss häufig vor diesen beiden Alternativen stehen.
- 25 Zanetti etwa erachtet in ihrer lesenswerten, weil facettenreichen Betrachtung des Kompromisses aus philosophischer Perspektive »Verhandlung« neben »Freiwilligkeit« und »Gewaltlosigkeit« als zentrales Charakteristikum des Kompromisses; V. Zanetti: Spielarten, S. 34–38. Bei Zanetti bleibt jedoch unklar, ob ihre Definition (eher) vom Interesse an einer begrifflichen Erschließung der breiten und vielfältigen Praxis des Kompromisssschließens oder vom Interesse an der moralischen Qualität von Kompromissen, also ihrer Fairness, Legitimität oder Rechtfertigung motiviert ist. Vgl. zu Zanetti: Ulrich Willems: »Zur Konstitutionslogik des Kompromisses als robustem Konfliktregelungsmechanismus. Ein Kommentar zu Spielarten des Kompromisses«, in: Zeitschrift für philosophische Forschung 77, 3 (2023), S. 377–381, wo einige der hier dargelegten Bestimmungen und Argumente entwickelt wurden.
- 26 Vgl. auch Marcus Llanque: »Verfassungskompromisse«, in: ders und Daniel Schulz (Hg.), Verfassungsidee und Verfassungspolitik, Berlin: de Gruyter 2014,

2.4 Die besondere Leistungsfähigkeit des Kompromisses

Bestimmungen der Leistungsfähigkeit des Kompromisses kranken häufig daran, dass sie nicht in einem systematischen Vergleich mit anderen Techniken der Konfliktbearbeitung vorgenommen werden. Vielfach wird der Kompromiss entweder allein betrachtet oder nur mit einer anderen Konfliktregelungstechnik verglichen, und dieser Vergleich beschränkt sich zudem meist auf wenige Dimensionen.²⁷ Zudem wird der Kompromiss in der Regel nur als einmaliges Ereignis betrachtet und nicht als soziale Praxis, die sich über die Zeit erstreckt und deren Ergebnisse in der Regel unter veränderten Umständen bestritten, revidiert, aber auch verbessert werden. Die besondere Leistungsfähigkeit des Kompromisses wird aber erst dann sichtbar, wenn man ihn mit Blick

S. 387–393. Simmel diskutiert auch noch »Versöhnung« und »Verzeihung« als Formen des Umgangs mit (in der Regel vergangenen) Konflikten; vgl. G. Simmel: Soziologie, S. 376–382. Anders als die bisher vorgestellten Formen der Konfliktbearbeitung zielen sie jedoch nicht auf den Umgang mit den Konfliktgegenständen, sondern auf die *Beziehungen* der Konfliktparteien zueinander und sollen die durch den Konflikt beschädigten Verhältnisse wieder herstellen. Versöhnung und Verzeihung setzen in aller Regel eine erfolgreiche Konfliktbearbeitung voraus (können diese aber in einzelnen Fällen auch erleichtern). Die jüngere Forschung zu *transitional justice* betont beide Dimensionen, vgl. zuletzt F. Haldemann: Transitional Justice.

- 27 Die Verhandlungsforschung etwa vergleicht ihn (zumeist in der Variante »splitting the difference«) mit Blick auf die Dimensionen »Ertrag« regelmäßig mit der »win-win« oder der integrativen Konfliktlösung, vgl. S. Diamond: Getting more, S. 153. Juristen bzw. Rechtsphilosophen vergleichen ihn demgegenüber mit Blick auf die Dimension Fairness und/oder Gerechtigkeit in der Regel mit gerichtlicher Dezision, vgl. Owen M. Fiss: »Against settlement«, in: The Yale Law Journal 93, 6 (1984), S. 1073–1092 und Thomas Gutmann: »Rechte und Kompromisse. Rezension zu Véronique Zanetti, Spielarten des Kompromisses«, in: Rechtswissenschaft. Zeitschrift für rechtswissenschaftliche Forschung 14, 2 (2023), S. 266–276. Politische Philosophen nehmen in der Regel keine Bestimmung der Leistungsfähigkeit des Kompromisses (erst recht nicht im Vergleich) vor, sondern kaprizieren sich gleich auf die Dimension seiner Legitimität, vgl. zuletzt V. Zanetti: Spielarten.

auf ein breites Repertoire an Kriterien mit dem gesamten Spektrum der Konfliktbearbeitungstechniken vergleicht.²⁸

Einsetzbarkeit: Zunächst einmal ist der Kompromiss universell einsetzbar, weil sich prinzipiell alle Konflikte durch einen teilweisen Verzicht auf eigene Ansprüche regeln lassen.²⁹ Auch andere Formen der Konfliktentscheidung und -regelung wie der Kampf und der Tausch sind in ähnlicher Weise universell einsetzbar. Demgegenüber sind Konfliktlöstechniken nur in Konstellationen sinnvoll einsetzbar, in denen eine Fehlperzeption, ein Fehltrail oder eine Fehleinschätzung der Situation bzw. von Bedürfnissen und Interessen vorliegt. Gerade die universelle Einsetzbarkeit des Kompromisses wird in der konfliktsoziologischen Forschung zwar vielfach bestritten, da er für unteilbare Konfliktgegenstände sowie für Konflikte, die wie Wertkonflikte auf einem grundlegendem (normativen) Dissens beruhen, nicht geeignet sei.³⁰ Allerdings liegt diesen Urteilen vielfach eine Verwechslung von technischer Unmöglichkeit mit fehlender Bereitschaft und/oder normativer Wünschbarkeit zu Grunde. Sie beruhen in der Regel zudem auch nicht auf systematischer empirischer Forschung. Vielmehr wird die beschränkte Leistungsfähigkeit häufig nur suggeriert, indem implizit mit einem spezifischen Typus von Kompromiss (»in der Mitte treffen«, »den Kuchen aufteilen«) operiert wird, der bei »unteilbaren« Konfliktgegenständen dann offensichtlich nicht funktionieren kann. Das lässt aber zum einen – worauf schon Simmel selbst hingewiesen hat – außer acht, dass auch unteilbare Konfliktgegenstände ganz oder teilweise substituiert werden können.³¹ Es lässt zum anderen außer acht, dass der unterstellte spezifische Typus nicht der einzige Typus von Kompromiss ist. Gerade vermeintlich unteilbare Wertkonflikte lassen sich, wie oben bereits ausgeführt, etwa mit »inklusiven« Kompromissen regeln.

28 Das kann hier nur exemplarisch ausgeführt werden. Ein systematischer Vergleich der Leistungsfähigkeit von Formen der Konfliktbearbeitung ist ebenfalls ein Desiderat der Forschung.

29 So attestiert ihm etwa auch Shell, eine »useful strategy in every situation« zu sein, vgl. G. R. Shell: Bargaining, S. 109.

30 So schon G. Simmel: Soziologie, S. 374–375.

31 Ebd., S. 375.

Voraussetzungen: Ein weiteres – noch wichtigeres – Charakteristikum für die besondere Leistungsfähigkeit des Kompromisses ist der Umstand, dass er eine relativ voraussetzungsarme Technik der Konfliktbearbeitung ist. So ist zunächst etwa – anders als in der Forschung zum Kompromiss häufig behauptet – Freiwilligkeit keine notwendige Bedingung für das Zustandekommen oder die Akzeptanz von Kompromissen.³² Entscheidend ist allein, ob der gefundene Kompromiss, genauer: das damit erzielte Ergebnis, für die Konfliktparteien vorzugswürdig gegenüber den jeweils aktuell zur Verfügung stehenden anderen Formen der Konfliktbearbeitung ist – nur dann lassen sie sich darauf ein und nur so lange halten sie daran fest.³³ Daher können auch durch

32 Vgl. zuletzt V. Zanetti: Spielarten, S. 36. Hier mag es für das Verständnis der folgenden Argumentation hilfreich sein, noch einmal das Ziel des Essays zu betonen. Es geht darum, einen Begriff des Kompromisses zu entwickeln, der es erlaubt, ihn als diejenige empirisch beobachtbare soziale Praxis der Konfliktbearbeitung, die auf wechselseitigen Konzessionen beruht, in seiner ganzen Breite und Vielfalt epochen- und kulturvergleichend in den Blick zu nehmen. Wie oben bereits angemerkt, ist die normative politische Philosophie oder Theorie, wenn sie sich mit dem Kompromiss beschäftigt, demgegenüber vielfach vor allem daran interessiert, die Bedingungen zu bestimmen, unter denen Kompromisse als fair, legitim oder gerechtfertigt betrachtet werden können. In aller Regel geraten damit jedoch andere, als »settlement« oder »bargain« bezeichnete Formen der Konfliktbearbeitung durch Konzessionen (und ihre Leistungen) entweder ganz aus dem Blick oder werden als normativ unzureichende Kontrastfolie genutzt. Das ist vor allem deshalb ein Problem, weil so auch die durchaus vorhandenen normativ begrüßenswerten Effekte dieser anderen Formen von Konfliktbearbeitung durch Konzessionen – *weniger* Gewalt, *weniger* »beschädigtes« Leben – nicht berücksichtigt und/oder geringgeschätzt werden – eine Sichtweise, die die Betroffenen in vielen Fällen wohl kaum teilen werden. Es empfiehlt sich daher, die »Moralität« von Formen von Konfliktbearbeitung durch Konzessionen nicht (nur) über einen (Schwellen-)Wert (z.B. Gewaltlosigkeit), sondern als graduell (*mehr oder weniger* Gewalt) zu bestimmen. Dann entfällt auch die (vermeintliche) Notwendigkeit, Reichweite und Verwendung des Begriffs »Kompromiss« gegen den allgemeinen Sprachgebrauch artifiziell zu beschränken.

33 Weil es das Ergebnis ist, von dem im Wesentlichen die konfliktregulierende Wirkung ausgeht, ist es auch nicht sinnvoll, den Kompromiss über das Ergebnis und den Prozess, der zu ihm führt, zu definieren, so aber etwa M. P. Golding: Nature, S. 8–9; Peter Jones und Ian O'Flynn: »Internal Conflict, the International Community and the Promotion of Principled Compromise«, in: Government and Oppo-

dritte Parteien aufgezwungene Kompromisse von den Konfliktparteien nicht nur akzeptiert, sondern sogar als gut erachtet werden. Aus den gleichen Gründen bedarf es auch keiner gesonderten Verpflichtung der Parteien auf das Ergebnis oder des Vertrauens auf die Bereitschaft der anderen Konfliktparteien, sich an den Kompromiss zu halten.³⁴

Mit der ebenfalls häufig als Voraussetzung genannten Gewaltlosigkeit verhält es sich komplizierter. Zunächst besteht in konkreten Konfliktkonstellationen typischerweise ein hohes Maß an Unsicherheit über die Vorzugswürdigkeit unterschiedlicher Konfliktbearbeitungsoptionen. So kann es durchaus rational sein kann, die Stärke des Gegenübers zu testen oder die Nachteile einer offenen Konfliktaustragung zu demonstrieren – das zeigen Tarifverhandlungen, das zeigt sich aber auch häufig am Ende von Kriegen, bei denen die Konfliktparteien zwischen Verhandlungen und Phasen wieder aufflammender Gewalt wechseln.³⁵

sition 47, 3 (2012), S. 395–413, hier S. 398–399; Theodore M. Benditt: »Compromising Interests and Principles«, in: J. Roland Pennock und John W. Chapman (Hg.), *Compromise in Ethics, Law and Politics*, New York: New York University Press (1979), S. 26–37, hier S. 30; Arthur Kuflik: »Morality and Compromise«, in: J. Roland Pennock und John W. Chapman (Hg.), *Compromise in Ethics, Law and Politics*, New York: New York University Press (1979), S. 38–65, hier S. 39–40 und zuletzt V. Zanetti: *Spielarten*, S. 21. Vielfach geht damit eine explizite Beschränkung der Reichweite des Begriffs auf solche Prozesse (Verhandlungen) einher, an denen die Konfliktparteien beteiligt sind; vgl. P. Jones und I. O'Flynn: *Internal Conflict*, S. 398–399; V. Zanetti: *Spielarten*, S. 21; anders M. P. Golding: *Nature*, S. 8. Empirisch spielen aber historisch wie gegenwärtig auch verordnete oder sogar aufgezwungene Kompromisse eine wichtige konfliktregulierende Rolle – die Konfliktparteien können, auch wenn sie selbst nicht beteiligt waren, realisieren, dass die vorgeschlagene oder verordnete Kompromissregelung gegenüber allen denkbaren Alternativen für sie das beste verfügbare Ergebnis ist und sie deshalb akzeptieren oder zumindest hinnehmen.

34 Zur Verpflichtung siehe P. J. Dobel: *Compromise*, S. 63; Zum Vertrauen M. P. Golding: *Nature*, S. 18.

35 Allerdings ist nicht jeder Einsatz von Gewalt oder Zwang begrifflich mit dem Kompromiss als Konfliktregelungstechnik vereinbar. So stellt es etwa eine Überdehnung des Begriffs dar, wenn – mit vorgehaltener Waffe vor die Wahl »Geld oder Leben« gestellt – das Herausrücken der Geldbörse als »Kompromiss« bezeichnet würde. In einem solchen Fall dürfte es angemessener sein, von einer (in dieser Situation durchaus vernünftigen) Kapitulation zu sprechen.

Die Konfliktparteien müssen sich auch nicht – wie in der Forschung häufig behauptet – in irgendeiner Weise wechselseitig »respektieren«, »anerkennen« oder als »vertrauenswürdig« erachten.³⁶ Notwendig ist lediglich, dass die andere Konfliktpartei der eigenen Zielerreichung im Wege steht und dass andere Arten und Weisen des Umgangs mit dem Konflikt, darunter die offene Konfliktaustragung, keine vorzugswürdige Alternative darstellen.³⁷ Kompromisse können daher auch »mit dem Teufel« geschlossen werden, und dies geschieht auch in der Praxis – ob sie es sollten, darüber lässt sich wiederum trefflich (moralisch) streiten.³⁸

Kompromisse müssen zudem auch nicht »fair« sein. Zwar muss bei einem konkreten Kompromiss das jeweilige Ausmaß der Konzessionen und der realisierten Ansprüche zwischen den Konfliktparteien verteilt werden – was in der Regel keineswegs gleichmäßig erfolgt, weil es, wie oben bereits erwähnt, von der relativen Stärke der Konfliktparteien abhängt. Für die Funktion von Kompromissen als akzeptable Konfliktregelungstechnik reicht es jedoch aus, wenn sie in einer konkreten Konfliktkonstellation für alle Parteien im Vergleich zu den anderen zur Verfügung stehenden Konfliktbearbeitungsoptionen vorzugswürdig sind.³⁹ Diese Vorzugswürdigkeit hat ihren wesentlichen Grund darin, dass die Konfliktparteien nicht alles verlieren, sondern, so schmerzhaft die Konzessionen für sie auch sein mögen, zumindest einen Teil ihrer Ansprüche realisieren können.⁴⁰

36 Vgl. M. P. Golding: *Nature*, S. 16; T. M. Benditt: *Compromising*, S. 28 und zuletzt V. Zanetti: *Spielarten*, S. 35.

37 Diese Idee verdanke ich Jens Gurr.

38 Vgl. Robert H. Mnookin: *Bargaining with the devil. When to negotiate, when to fight*, New York: Simon & Schuster 2011.

39 Ob sie das sind, ist abhängig von den subjektiven Einschätzungen der Parteien. Selbst schwächere Parteien können die offene, gar eine gewaltsame Konfliktaustragung vorziehen, selbst wenn sie mit einem hohen Risiko verbunden ist, zu verlieren, weil die Kosten eines Kompromisses für sie untragbar sind. Dass der Kompromiss eine relativ voraussetzungsarme Technik der Konfliktregelung ist, bedeutet nicht, dass er in jedem Fall die beste verfügbare ist.

40 Dass Freiwilligkeit, Gewaltlosigkeit oder wechselseitiger Respekt nicht zu den notwendigen Bedingungen für Kompromisse als effektiver Konfliktregelungstechnik zählen, heißt aber nicht, dass sie für das Zustandekommen, die Tragfä-

Schließlich ist der Kompromiss noch in einer weiteren Dimension relativ voraussetzungsarm: Er erfordert einen eher geringen Ressourceneinsatz, weil die Kosten im Wesentlichen *im Verzicht* auf Teile der eigenen Anliegen bestehen. Demgegenüber erfordert der Tausch erhebliche Ressourcen – man muss schließlich etwas zum Tausch anzubieten haben. Konfliktlösungstechniken wie Konsens und integrative Lösungen erfordern Zeit und andere Ressourcen für Diskussionen oder Verhandlungen, ohne dass garantiert ist, ob diese Investitionen sich rentieren, weil unklar ist, ob der Konflikt tatsächlich auf Fehltritten oder falschen Situationsperzeptionen beruht. Werden Kompromisse auf dem Weg von Verhandlungen angestrebt, erfordert dies auch Zeit und andere Ressourcen, und auch hier ist nicht garantiert, dass die Parteien sich auf eine Regelung einigen werden. Im Unterschied zu Konfliktlösungstechniken steht die Option aber grundsätzlich zur Verfügung, weil der Kompromiss, wie oben gezeigt, universell einsetzbar ist.

Risiko: Darüber hinaus ist der Kompromiss eine vergleichsweise risikoarme Konfliktbearbeitungstechnik. Anders als bei allen Formen der Konfliktentscheidung (Kampf, Entscheidung durch Dritte, etwa Gerichte, oder Mehrheitsentscheidungen) steht hier nicht alles auf dem Spiel, droht nicht eine vollständige Niederlage, sondern die Konfliktparteien können zumindest Teile ihrer Anliegen realisieren.

Sicherheit: Wie der Kompromiss so beendet auch ein Sieg in vielen Fällen nicht den Konflikt. Anders als beim Kompromiss, bei dem auch die schwächere Partei zumindest Teile ihrer Anliegen zu realisieren vermag, müssen siegreiche Konfliktparteien aber in viel stärkerem Maße damit rechnen, dass die unterlegene Partei nur auf einen günstigen Moment wartet oder sich langfristig darauf vorbereitet, das Blatt zu wenden. Solche Konflikte können, wie einige »Nationalitätenkonflikte« zeigen, Jahrzehnte oder gar Jahrhunderte überdauern, was zu einem hohen Maß permanenter Unsicherheit führt (und Aufmerksamkeiten und Ressourcen bindet). Aber schon der Versuch, einen Konflikt durch Kampf zu entscheiden, kann zu hoher Unsicherheit führen. Denn Konflikte können eskalieren und unversöhnlicher werden: Es wird zu härteren Mitteln gegriffen, die eigenen Ansprüche werden ausgeweitet und verabsolutiert,

higkeit oder die Dauerhaftigkeit von Kompromissen nicht förderlich sein können.

das Ausmaß der Feindschaft zwischen den Konfliktparteien nimmt zu, die direkten und indirekten Konfliktkosten steigen und die Chancen des Rückgriffs auf andere Weisen des Umgangs mit dem Konflikt nehmen ab. Kompromisse sind demgegenüber viel eher in der Lage, solchen Dynamiken entgegenzuwirken.

Robustheit: Schließlich ist der Kompromiss eine robuste, weil sich häufig selbststabilisierende Konfliktbearbeitungstechnik. Akteure wählen einen Kompromiss, wenn er die beste verfügbare Handlungsoption ist, und zwar, weil die Alternativen riskanter, unsicherer und/oder kostspieliger sind. In der Regel haben die Konfliktparteien daher ein Interesse daran, das eine getroffene Regelung auf der Basis wechselseitiger Zugeständnisse zumindest auf begrenzte Zeit bestehen bleibt – zumindest solange sich die Umstände nicht grundlegend ändern.

Diese exemplarische vergleichende Untersuchung der Leistungsfähigkeit des Kompromisses zeigt, dass es sich bei ihm um eine universell einsetzbare, ausgesprochen voraussetzungsarme, risikoarme, Sicherheit gewährende und robuste Technik der Konfliktregelung handelt. Es ist diese vergleichsweise hohe Leistungsfähigkeit im Umgang mit einer der zentralen Herausforderungen menschlicher Gesellschaften, ihren Konflikten, die Simmels Urteil rechtfertigt, der Kompromiss sei eine der größten Erfindungen der Menschheit. Darüber hinaus – soviel sei denjenigen zugestanden, die den Kompromiss als eine voraussetzungsvolle Konfliktregelungstechnik beschreiben, die etwa wechselseitigen Respekt der Konfliktparteien erfordert – lässt er sich natürlich auch für spezifische Zwecke »aufrüsten«. Aber (um es mit Hilfe einer Analogie zu verdeutlichen): Auch das Rad, ebenfalls eine der großen Erfindungen der Menschheit, gibt es in vielen Varianten und für unterschiedliche Einsatzzwecke. Und nicht mit jeder Variante, die an ein Auto oder ein Fahrrad montiert wird, lässt sich ein Formel 1-Rennen oder ein Berg- oder Zeitfahren bei der Tour de France gewinnen. Einfachere und nicht perfekte Varianten sind für den Alltag geeigneter, verfügbarer und deutlich kostengünstiger – und es handelt sich ohne Zweifel um Räder. Bezeichnen wir das Rad als eine der größten Erfindungen der Menschheit, weil sich damit professionelle Auto- oder Fahrradrennen gewinnen lassen oder doch eher, weil es unseren Alltag in Wirtschaft und Gesellschaft so grundlegend verändert und erleichtert hat? Zudem sind viele der zusätzlichen Bedingungen für den Kompromiss – wie Freiwilligkeit, Gewaltlosigkeit und wechselseitiger Respekt – leichter

am Schreibtisch auf dem Papier gefordert als in der Praxis herstellbar. Die vorgestellte »Brot- und Butter«-Variante des Kompromisses bleibt daher die unverzichtbare Basisvariante, und selbst diese Basisvariante kann mit normativ schätzenswerten Effekten, gleichsam mit »Moralität in kleiner(er) Münze«, aufwarten.

2.5 Der Kompromiss als Element von Strategien der Konfliktbearbeitung

Konflikte sind keine isolierbaren Episoden wie es die (ökonomische) Spieltheorie so häufig für ihre eleganten Modellierungen annimmt. Sie sind vielmehr auf vielfältige Weise mit ihrem sozialen Kontext verwoben. Das hat Folgen für die Wahl von Formen der Konfliktbearbeitung.

Zunächst haben Konflikte selten eine einzelne Konfliktursache. In Tarifkonflikten geht es sehr oft nicht allein um das Ausmaß von Lohn-erhöhungen, vielmehr auch um Fragen von Status, Anerkennung und Gerechtigkeit. Der Konflikt über die Regelung des Schwangerschaftsabbruchs dreht sich nicht nur um die moralische Frage nach dem Status des Embryos und die Abwägung des Lebensrechts des Embryos im Verhältnis zur reproduktiven Autonomie von Frauen, sondern er berührt auch Fragen des relativen Status der Geschlechter, der materiellen Unterstützung von Schwangeren und Eltern, der Handlungsmöglichkeiten der relevanten Professionen – und er hat Auswirkungen auf das Ausmaß der Forschungsfreiheit (Stammzellforschung). Das verschafft den Konfliktparteien einen Spielraum bei der (sozial wirksamen) Definition der Konfliktsituation.

Des weiteren sind Konfliktparteien selten mit nur einem Konflikt konfrontiert. Sie haben jenseits ihrer Konflikte zudem noch andere Ziele und Vorhaben, darunter – wie schon erwähnt – zumeist auch grundlegende Interessen wie etwa das, die Bedingungen der Reproduktion sozialer Kooperation sicher zu stellen, aber auch politische und moralische Anliegen wie etwa friedliche Koexistenz, die Funktionsfähigkeit von Demokratie und Gerechtigkeit. Und sie stehen mit den Kontrahenten in einem Konflikt häufig auch noch in vielfältigen anderen sozialen Beziehungen. Schließlich haben sie nicht nur aktuell, sondern auch künftig Interessen, Anliegen und soziale Beziehungen – und Konflikte. Vielfach begegnen sich die Konfliktparteien auch nicht nur einmalig, sondern mehrfach oder immer wieder, sei es – wie Tarifparteien – in dem gleichen strukturellen Konflikt, sei es – wie Parteien im Parlament oder in

einer Koalitionsregierung – bei sehr verschiedenen Konflikten. Das Verhalten in einem Konflikt hat daher erhebliche Auswirkungen auch jenseits dieses Konflikts.

Darüber hinaus müssen die Parteien in einem Konflikt bei der Wahl einer Konfliktbearbeitungsstrategie nicht nur *ihre* Anliegen und die vielfältigen Interdependenzen und Effekte in Rechnung stellen, sondern auch die ihrer jeweiligen Kontrahenten. Denn ob die Wahl einer Konfliktbearbeitungsstrategie Sinn macht, ist auch davon abhängig, wie andere Konfliktparteien reagieren, und das wiederum hängt daran, welche Ziele diese im Konflikt verfolgen, welche Bedeutung der Konflikt für sie hat, mit welchen anderen Konflikten sie konfrontiert sind, welche anderen Anliegen für sie bedeutsam sind, über welche Ressourcen sie verfügen (und wieviel davon sie bereit sind, für die Realisierung des aktuellen Zieles einzusetzen) und welchen Umgang mit Konflikten – kooperativ, kompetitiv, aggressiv – sie pflegen und vorziehen. Ausreichende Informationen darüber zu erhalten, ist vielfach nicht leicht.⁴¹ Wie bereits erwähnt, ist daher oft zu beobachten, dass Konfliktparteien verschiedene Konfliktbearbeitungsformen als »Sonden« einsetzen.

41 Eine Quelle solcher Informationen sind die sozialen Deutungsmuster von Konflikten. Zur relativ gut untersuchten Rolle und den Problemen von Konflikt Narrativen vgl. u.a. Sara Cobb: *Speaking of Violence. The Politics and Poetics of Narrative in Conflict Resolution*, Oxford: Oxford University Press 2013; Daniel Bartal, Neta Oren und Rafi Nets-Zehngut: »Sociopsychological Analysis of Conflict-supporting Narratives. A General Framework«, in: *Journal of Peace Research* 51, 5 (2014), S. 662–675; Sarah Federman: »Narrative Approaches to Understanding and Responding to Conflict«, in: *International Journal of Conflict Engagement and Resolution* 4, Special Issue: Engaging Conflict Narratives. Challenges, Strategies and Horizons (2016), S. 154–171; Ansgar Nünning und Vera Nünning: »Stories as »Weapons of Mass Destruction«. George W. Bush's Narratives of Crisis as Paradigm Examples of Ways of World- and Conflict-Making (and Conflict-Solving?)«, in: Wolfgang Müller-Funk und Clemens Ruthner (Hg.), *Narrative(s) in Conflict*, Berlin und New York: De Gruyter 2017, S. 187–229 und Albrecht Koschorke: *Fact and Fiction. Elements of a General Theory of Narrative*, übers. von Joel Golb, Berlin: de Gruyter 2018, S. 189–199. Zu Konflikt Narrativen und Kompromissen vgl. zuletzt Jens Martin Gurr: »Understanding Conflicts through Conflict Narratives. Narrative Path-Dependencies and the Chances for Compromise«, in: ders. (Hg.), *Understanding Public Debates. What Literary Studies Can Do*, New York und Abingdon: Routledge 2024, S. 171–196.

Schließlich müssen die Konfliktparteien auch den sozialen Kontext berücksichtigen. Damit sind nicht allein die sozio-ökonomischen, politisch-rechtlichen und kulturellen Rahmenbedingungen gemeint. Vielmehr haben Konflikte bzw. Formen ihrer Bearbeitung auch Auswirkungen auf dritte Parteien. Dritte Parteien können daher aus ganz unterschiedlichen Gründen in Konflikte intervenieren (und zur Intervention bewegt werden), sei es als Koalitionspartner, sei es als Vermittler oder Schiedsrichter, sei es als weitere Konfliktpartei. Konflikte (und das Verhalten der Konfliktparteien) werden aber auch durch unterschiedliche Öffentlichkeiten beobachtet und bewertet. Die Reaktionen von dritten Parteien wie die Positionierungen von relevanten Öffentlichkeiten können die Konfliktsituation und die relative Lage der Konfliktparteien erheblich verändern.

Die Wahl einer Form der Konfliktbearbeitung ist also keine einfache Angelegenheit. Um der hier nur angedeuteten Komplexität gewachsen zu sein, bedarf es einer Strategie der Konfliktbearbeitung, die unterschiedliche Konfliktbearbeitungsformen miteinander kombiniert, um ein akzeptables Gesamtarrangement zu entwerfen. Dem Kompromiss kommt in solchen Konfliktbearbeitungsstrategien vielfach eine zentrale Rolle zu. Das verdankt er neben seiner hohen Leistungsfähigkeit einem weiteren Charakteristikum: seiner im Vergleich zu anderen Konfliktbearbeitungsformen ausgesprochen hohen Gestaltbarkeit. Kompromisse sind in weitaus höherem Maße als andere Konfliktbearbeitungstechniken in der Lage, die Komplexität der sozialen Verwobenheit von Konflikten zu berücksichtigen.

3. Warum hat der Kompromiss einen so schlechten Ruf? Und warum er ihn nicht verdient!

Der Kompromiss genießt in Kulturen, in denen Ruhm und Ehre und/oder Kampfesmut und Entschlossenheit einen hohen Stellenwert einnehmen, keinen guten Ruf – er gilt dort als Ausdruck von Schwäche, Unvermögen, Mangel an Mut oder gar Feigheit.⁴² Auf solche sozio-kulturellen Bedingungen lässt sich nur schwer und dann auch nur

42 Das mag die oben erwähnte Geringschätzung des Kompromisses in Deutschland im langen 19. Jahrhundert erklären.

langfristig einwirken. Skeptische Einstellungen, die auf Gründen beruhen, sind eher zu verändern – es ist zumindest den Versuch wert. Im Folgenden sollen daher Argumente rekonstruiert und geprüft werden, die immer wieder gegen den Kompromiss als Technik der Konfliktregulierung vorgebracht wurden und werden und die zu seinem schlechten Ruf zumindest beigetragen haben. Eine erste Gruppe von Argumenten thematisiert die Grenzen der Leistungsfähigkeit des Kompromisses, eine zweite Gruppe erachtet den Kompromiss als grundsätzlich problematische Konfliktregelungstechnik.

3.1 Argumente für eine begrenzte Leistungsfähigkeit des Kompromisses

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit lassen sich mindestens fünf Argumente für eine begrenzte Leistungsfähigkeit des Kompromisses identifizieren. Im Folgenden sollen die drei wichtigsten vorgestellt und kritisch geprüft werden.⁴³

43 Ein erstes der hier nicht thematisierten Argumente verweist darauf, dass Kompromisse die Konflikte nicht immer regulieren, sondern den Konflikt nur durch Scheinkompromisse, durch »dilatorische Formelkompromisse«, camouflieren; vgl. Carl Schmitt: *Verfassungslehre*, Berlin: Duncker & Humblot 2017, S. 31–32. Ein zweites Argument verweist darauf, dass Kompromisse mit der Gefahr verbunden sind, Stimmen, die nicht kompromissbereit sind, von der politischen Debatte auszuschließen, wodurch der Wert und die Vielfalt politischer Debatten sinken könne; vgl. Alexander Ruser und Amanda Machin: *Against Political Compromise. Sustaining Democratic Debate*, London und New York: Routledge 2017; zur Rekonstruktion und Diskussion dieses Einwandes Sandrine Baume und Yannis Papadopoulos: »Against Compromise in Democracy? A Plea for a fine-grained Assessment«, in: *Constellations* 29, 4 (2022), S. 475–491, hier S. 482–485. Ein weiteres Argument formuliert den vorherigen Einwand grundsätzlicher: Danach kann die Betonung des Kompromisses dazu beitragen, die grundsätzlich konfliktive Natur von Politik unsichtbar machen; vgl. Chantal Mouffe: »The radical centre. A politics without adversary«, in: *Soundings* 9 (1998), S. 11–23, hier S. 13. Zur Rekonstruktion und Diskussion dieses Einwandes vgl. S. Baume und Y. Papadopoulos: *Against Compromise*, S. 480–481.

Ein erstes solches Argument verweist auf die *inhärente Instabilität von Kompromissen*.⁴⁴ Da beim Kompromiss die Verteilung von realisierten Ansprüchen bzw. Konzessionen zwischen den Parteien wesentlich durch die relative Stärke der Konfliktparteien bestimmt wird, droht, so das Argument, bei der geringsten Veränderung des Kräfteverhältnisses eine Aufkündigung der gefundenen Regelung. Gegen diese Sorge lässt sich zunächst anführen, dass Kompromisse in aller Regel nicht so instabil sind, dass schon kleinste Veränderungen der relativen Kräfteverhältnisse zu ihrer Aufkündigung und Neuverhandlung führen. Erstens verursacht jede Revision einer Regelung Kosten, die ins Verhältnis zu den erwarteten Vorteilen einer Neuregelung gesetzt werden müssen. Zweitens ist für die aufkündigende Konfliktpartei schwer zu kalkulieren, ob die andere Partei unter diesen Bedingungen nicht den Konfliktbearbeitungsmodus Richtung Kampf wechselt und möglicherweise sogar die Unterstützung Dritter mobilisieren kann – was die Kosten der Aufkündigung deutlich in die Höhe treiben könnte. Drittens muss man, wie oben bereits erwähnt, in Rechnung stellen, dass Konfliktparteien in aller Regel weitere umstrittene Anliegen haben, die ebenfalls zu Konflikten führen können, und dass die wenigsten Akteure über unbegrenzte Ressourcen für einen »Mehrfrontenkampf« verfügen; die Aufkündigung eines Kompromisses könnte Konfliktparteien in den anderen Konflikten im schlimmsten Fall geradezu ermutigen, nun ihrerseits eine günstigere Regelung zu erreichen. Viertens zählen zu diesen anderen Anliegen der Konfliktparteien als »ultra-kooperative Tiere« in der Regel auch das grundsätzliche Interesse an der Aufrechterhaltung eines ausreichend hohen Maßes an gesellschaftlicher Kooperation und der dafür erforderlichen Verhältnisse friedlicher Koexistenz. Fünftens wirken auch weitere Faktoren wie zum Beispiel »Gewöhnung« der Veränderungsbereitschaft entgegen.⁴⁵ Kurz: Instabilität ist ein geringeres Problem als vielfach suggeriert. Auf der anderen Seite kann auch die

44 Vgl. u.a. John H. Hallowell: »Compromise as a Political Ideal«, in: *Ethics* 54, 3 (1944), S. 157–173, hier S. 162–163.

45 Und selbstverständlich lassen sich Kompromisse auch dadurch stabilisieren, dass sie bestimmten Bedingungen genügen. Das gilt etwa für Kompromisse »that involve reciprocity among actors, accept the good faith and integrity of others, and show equal concern and respect to their points of view« so Richard Bellamy, Markus Kornprobst und Christine Reh: »Introduction. Meeting in the Middle«, in: *Government and Opposition* 47, 3 (2012), S. 275–295, hier S. 280.

Frage gestellt werden, ob und unter welchen Bedingungen es denn tatsächlich ein Nachteil ist, dass Kompromisse nur vorläufige, nicht grundsätzlich gegen Revision geschützte Regelungen sind. Denn als temporäres Instrument bietet er gerade schwächeren Parteien einen doppelten Vorteil: Der Kompromiss mag zwar aus ihrer Sicht nicht fair sein, sie verlieren aber auch nicht alles. Die vorübergehende Entschärfung des Konflikts verschafft ihnen zudem Zeit und Gelegenheit, das Kräfteverhältnis zu ihren Gunsten zu verändern.

Ein zweites Argument gegen die Leistungsfähigkeit des Kompromisses verweist darauf, *dass Kompromisse in der Regel unfair und ungerecht sind, weil die spezifische Verteilung von Zugeständnissen und Zielverwirklichung vornehmlich durch die relative Stärke der Parteien bestimmt wird.*⁴⁶ Im Gegensatz zum Argument der Instabilität ist dieses Argument nicht von der Hand zu weisen. Aber es lässt sich zumindest fragen, welches Gewicht diesem Einwand zukommt. Wird ein Konflikt durch einen Kompromiss mit einer spezifischen Ausgestaltung von Vor- und Nachteilen vorläufig geregelt, so handelt es sich in der Regel um die beste real verfügbare, d.h. unter den gegebenen Bedingungen realisierbare, Konfliktregelungsoption. Ein Verweis auf die »Unfairness« oder »Ungerechtigkeit« eines solchen Arrangements, verbunden mit der Empfehlung, in einen anderen (moralisch qualifizierten) Kompromissmodus zu wechseln oder gleich »Gerechtigkeit« anzumahnen⁴⁷, hätte nur dann einen direkten Effekt, wenn die stärkere Konfliktpartei »moralisch empfindlich« wäre oder die negativen Effekte eines öffentlichen Vorwurfs der Unfairness oder Ungerechtigkeit (und eine dadurch motivierte Intervention Dritter) fürchten müsste. Der Einwand läuft daher am Ende auf die eher hilflose Klage hinaus, die Verhältnisse sollten doch (bitte) nicht so sein, wie sie sind. Er stellt zudem unzureichend in Rechnung, dass auch »Moral« in aller Regel durchgesetzt werden muss, und zwar zumeist inkrementalistisch durch Kompromisse – erst *ex post*, vom Ende her, sieht etwas gelegentlich wie ein »Lernprozess« aus, was zu großen Teilen Stück für Stück erkämpft und erstritten werden

Aber diese Bedingungen sind nicht immer herzustellen und sie sind auch nicht »kostenlos« zu haben.

46 Vgl. u.a. J. H. Hallowell: *Compromise*, S. 173; zuletzt A. Ruser und A. Machin: *Political Compromise*.

47 J. H. Hallowell: *Compromise*, S. 163.

musste.⁴⁸ Das vielfach zusätzlich vorgebrachte Argument, nichts würde eine stärkere Konfliktpartei davon abhalten, immer weitere Konzessionen zu fordern⁴⁹, gilt nur für einen Spezialfall, nämlich dann, wenn eine der Parteien so übermächtig ist, dass sie auch auf eine Konfliktentscheidung durch Kampf bzw. Sieg setzen könnte. In allen anderen Machtkonstellationen muss eine stärkere Partei damit rechnen, dass die Konzessionsbereitschaft der schwächeren Partei überschritten wird und sie zu anderen Formen der Konfliktbearbeitung greift, die für beide Parteien, damit aber eben auch für die stärkere, erhebliche zusätzliche Kosten verursachen kann. Zudem verfolgen stärkere Parteien auch andere strittige, mit Konflikten verbundene Anliegen und verfügen über begrenzte Ressourcen, so dass sie ihre relative Überlegenheit selten voll ausspielen können. Zu diesen Anliegen zählt – wie bereits angedeutet – in der Regel auch das grundsätzliche Interesse an der Aufrechterhaltung eines ausreichend hohen Maßes an gesellschaftlicher Kooperation und der dafür erforderlichen Verhältnisse friedlicher Koexistenz, was stärkere Parteien dazu bringen kann, die Anliegen der schwächeren in größerem Maße zu berücksichtigen als sie es auf der Basis der relativen Kräfteverhältnisse müssten. Schließlich existieren immer auch dritte Parteien, die aus unterschiedlichen Gründen zugunsten der schwächeren Partei in den Konflikt eingreifen könnten. Mit anderen Worten: Nur unter sehr besonderen Bedingungen ist die spezifische Verteilung von Vorteilen und Zugeständnissen *allein* Folge der relativen Stärke der Konfliktpartien. Diese Argumente schaffen den Vorwurf der Unfairness

48 Zudem wird man in Rechnung stellen müssen, dass »Moral« zwar keine knappe Ressource, aber auch keine beliebig vermehrbare Fähigkeit ist; vgl. Albert O. Hirschman: »Wider die Ökonomie der Grundbegriffe. Drei einfache Möglichkeiten, einige ökonomische Begriffe komplizierter zu fassen«, in: ders. (Hg.), *Entwicklung, Markt und Moral. Abweichende Betrachtungen*, Frankfurt a.M.: Fischer (1989), S. 226–243, 295. Es spricht viel dafür, dass Akteure über ein individuell unterschiedlich ausgeprägtes, grundsätzlich variables »Budget« für moralisches Handeln verfügen, das sie kalkuliert einsetzen vgl. Ulrich Willems: *Entwicklung, Interesse und Moral. Die Entwicklungspolitik der Evangelischen Kirche in Deutschland*, Wiesbaden: Leske + Budrich 1998, S. 152–153.

49 Vgl. u.a. J. H. Hallowell: *Compromise*, S. 162–163.

und Ungerechtigkeit zwar nicht aus der Welt, nehmen ihm aber einiges von seinem Gewicht und seiner Überzeugungskraft.⁵⁰

Ein drittes Argument gegen die Leistungsfähigkeit des Kompromisses verweist darauf, dass der *Kompromiss tendenziell ein konservativer, den Status quo zementierender Modus der Konfliktregelung* sei. Denn das Material, aus dem Konflikte wie Kompromisse hervorgehen, seien die gegebenen Interessen und Ziele der Akteure, die beim Kompromiss keiner Prüfung auf ihre Tragfähigkeit, Vernünftigkeit oder »Gemeinwohlverträglichkeit« unterzogen würden. Es könne daher nicht zu Lernprozessen kommen. Der Kompromiss reproduziere die Welt vielmehr so, wie sie (leider) ist.⁵¹ Dazu lässt sich zunächst sagen, dass sich die Praxis der Konfliktregelung in aller Regel durch eine Kombination unterschiedlicher Modi der Konfliktbearbeitung auszeichnet.⁵² Aber selbst wenn man Prozesse der Beratschlagung wegen ihres Innovationspotentials für vorzugswürdig hält, muss man in Rechnung stellen, dass solche Prozesse eine begrenzte Reichweite und Effektivität haben: sie sind (zeit-)aufwendig und Ergebnisse sind nicht garantiert. Daher sind sie für Fragen mit hohem Entscheidungsdruck wenig geeignet. Zudem verbleibt auch nach Prozessen der Beratschlagung ein eher hoher Anteil von nicht auflösbarem Dissens. Der Umgang mit solchem verbleibenden Dissens ist nun aber gerade die Stärke des Kompromisses. Auch hier erweist sich der Einwand eher als Klage über die Welt, wie sie nun einmal ist, denn als ein Argument gegen den Kompromiss. Zudem erkennt der Einwand die Rolle des Kompromisses bei der Beförderung von sozialem Wandel und »Fortschritt«. Gutmann und Thompson haben den Einwand daher geradezu umgekehrt: »The greater the resistance to compromise, the greater the bias in favor of the status quo. Little change can happen in democratic politics without some compromise, and almost no major change can happen without major compromises«.⁵³ Nachhaltiger sozialer und politischer Wandel vollzieht sich schrittweise – das war

50 Vgl. zur Rekonstruktion und Diskussion dieses Einwandes auch S. Baume und Y. Papadopoulos: *Against Compromise*, S. 481–482.

51 Dieses Argument träfe auch andere Konfliktbearbeitungstechniken wie den Tausch.

52 Und niemand vertritt in der Debatte über Konfliktbearbeitung die These, alle Konflikte sollten mit Kompromissen gelöst werden.

53 Vgl. Amy Gutmann und Dennis Thompson: »The Mindsets of Political Compromise«, in: *Perspectives on Politics* 8, 4 (2010), S. 1125–1143, hier S. 1129.

die (zu Unrecht in Vergessenheit geratene) empirisch gestützte These des politikwissenschaftlichen Inkrementalismus der 1950er und 1960er Jahre.⁵⁴ Hinzu kommt, dass Kompromisse, wenn sie denn umgesetzt werden, selbst Lernchancen generieren, denn die Regelungen werden ja einem Praxistest unterzogen (und können sich dabei bewähren oder scheitern).

Diese Diskussion einiger Einwände gegen die Leistungsfähigkeit des Kompromisses hatte nicht das Ziel, den Kompromiss als besten oder auch nur überlegenen Konfliktbearbeitungsmodus zu erweisen. Vielmehr ist der Kompromiss, wie in Abschnitt 2.2 gezeigt, eine von mehreren Möglichkeiten der Konfliktbearbeitung. Er ist ein Instrument unter anderen und hat als solches seine spezifischen Einsatzzwecke, seine Stärken und Schwächen. Diese Stärken und Schwächen in unterschiedlichen Konfliktkonstellationen vollständig zu kartographieren, wäre allerdings das Thema eines weiteren Kapitels, und dafür bedürfte es zudem umfangreicher, bisher weitgehend fehlender empirischer Forschung. Hier ging es allein darum zu zeigen, dass der Kompromiss seinen schlechten Ruf, grundlegende Defizite zu haben, die seine Leistungsfähigkeit in Frage stellen, nicht verdient.

3.2 Argumente für den Kompromiss als einer grundsätzlich problematischen Konfliktbearbeitungstechnik

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit lassen sich zudem mindestens sechs Argumente für den Kompromiss als einer problematischen Konfliktbearbeitungstechnik identifizieren. Im Folgenden sollen die vier wichtigsten rekonstruiert und kritisch geprüft werden.⁵⁵

Ein erstes dieser Argumente weist darauf hin, dass *Kompromisse vor allem dann problematisch sind, wenn in Konflikten (moralische) Prinzipien bzw. Verpflichtungen oder grundlegende Überzeugungen auf dem Spiel stehen*. Die für Kompromisse erforderlichen Konzessionen würden solche Prinzipien oder Überzeugungen »beschädigen« bzw. »dementieren«, weil

54 Vgl. den Überblick von Greg Berman und Aubrey Fox: *Gradual. The case for incremental change in a radical age*, New York: Oxford University Press 2023.

55 Die zwei Argumente, die nicht diskutiert werden, lauten, dass der Kompromiss entweder Ausdruck von Feigheit, also mangelnden Mut für die eigene Sache einzustehen, oder aber Ergebnis von Schwäche und/oder Unfähigkeit sei. Vgl. zur Kritik dieser Argumente T. Wilhelm: Traktat, Kap. 1.

etwas, das man für (unbedingt) geltend oder (absolut) vorrangig hält, durch den Kompromiss in seiner Geltung oder Vorrangigkeit faktisch bestritten wird und stattdessen etwas realisiert wird, das keine der Parteien als wahr oder richtig erachtet.⁵⁶ Der Kompromiss sei daher eine ungeeignete Technik für den Umgang mit moralischem Dissens und Konflikt; wer ihn bei solchen Fragen dennoch anwende, betreibe »Kuhhandel« mit der Wahrheit (oder Richtigkeit). Gegen diese Argumente lässt sich zunächst einwenden, dass es nur dann stichhaltig ist, wenn die Verfechterinnen und Verfechter solcher Prinzipien bzw. Verpflichtungen oder Überzeugungen die Fähigkeit hätten, sie auf alternative Weise, etwa durch Argumentation oder Kampf, erfolgreich und ohne Abstriche durchzusetzen. Ist das jedoch – wie so häufig – nicht der Fall, kann der kompromisslose Einsatz für die eigenen Überzeugungen dazu führen, dass man am Ende entweder »mit leeren Händen« dasteht oder es versäumt, einen ersten Schritt auf dem Weg einer schrittweisen Realisierung der Prinzipien bzw. Verpflichtungen oder Überzeugungen zu tun.⁵⁷ Den Prinzipien bzw. Verpflichtungen oder Überzeugungen wäre damit letztlich kein guter Dienst erwiesen, der offensichtlich kritikwürdige *Status quo* bliebe erhalten – man kann allenfalls für sich reklamieren, »standhaft« geblieben zu sein.⁵⁸ Demgegenüber vermögen Kompromisse zumindest Teile der verfochtenen Prinzipien bzw. Verpflichtungen oder Überzeugungen zu realisieren. Zudem schließen Kompromisse es ja gerade keinesfalls aus, sich weiter für die verfochtenen Prinzipien bzw. Verpflichtungen oder Überzeugungen einzusetzen

56 Vgl. u.a. D. Luban: *Bargaining*, S. 415–416; aber auch schon J. H. Hallowell: *Compromise*, S. 161. Baume und Papadopoulos rekonstruieren und diskutieren unter den Stichworten »Anti-Relativismus« und »Integrität« zwei weitere Varianten dieses Argumentes vgl. S. Baume und Y. Papadopoulos: *Against Compromise*, S. 476–478, 478–480.

57 Vgl. zu letzterem P. J. Döbel: *Compromise*, S. 12–13.

58 Luban hat diese dilemmatische Struktur als das »Paradox des moralischen Kompromisses« bezeichnet; vgl. D. Luban: *Bargaining*, S. 415 sowie A. Gutmann und D. Thompson: *Mindsets*, S. 1131–1132, 1134. Wilhelm hat eine auf diesem Argument beruhende Ablehnung des Kompromisses (mit Verweis auf Golo Mann) als Neigung charakterisiert, »...das Unmögliche zu wollen und so das Mögliche unmöglich zu machen« vgl. Th. Wilhelm: *Traktat*, S. ix.

und dafür zu sorgen, dass die eigene Durchsetzungsmacht wächst.⁵⁹ Gegen das erste Argument lässt sich aber auch noch ein zweiter Einwand formulieren. Dieser zweite Einwand nimmt die vielfach nicht explizierten, aber für die Geltungskraft des Argumentes erforderlichen metaethischen Voraussetzungen des ersten Argumentes in den Blick, und zwar deshalb, weil sie selbst wiederum höchst umstritten sind. Ein starker Einwand gegen den Kompromiss ist das Argument nämlich zum einen nur dann, wenn man von der unbedingten Geltung oder der absoluten Vorzugswürdigkeit der verfochtenen Prinzipien bzw. Verpflichtungen oder Überzeugungen ausgeht anstatt sie etwa nur als Verpflichtungen zu begreifen, die zwar erst einmal vorrangig, als »*prima facie*«-Pflichten, in Rechnung zu stellen sind, aber auf ihre konkrete Geltungskraft in spezifischen Handlungssituationen befragt und ggf. gegen andere Prinzipien und Überzeugungen abgewogen werden müssen.⁶⁰ Ein starker Einwand ist das erste Argument zum anderen nur dann, wenn man von der »Wohlgeordnetheit« der Gesamtheit moralischer Prinzipien oder Überzeugungen ausgeht, also davon, dass es nur eine richtige Antwort auf moralische Fragen (und bei moralischem Dissens) geben kann, und nicht von einem »Wertpluralismus«, der die Inkommensurabilität, Inkomparabilität und Inkompatibilität moralischer Werte annimmt und daher Entscheidungen und Kompromisse für unvermeidlich hält.⁶¹

59 Die Zurückweisung dieses ersten Einwandes impliziert nicht, dass es nicht möglich wäre, zwischen akzeptablen und inakzeptablen Kompromissen über Prinzipien und grundlegende Überzeugungen zu unterscheiden; vgl. A. Margalit: On Compromise.

60 Vgl. William D. Ross: *The right and the good*, hg. von Philip Stratton-Lake, Oxford: Clarendon Press 2009.

61 Vgl. zu letzterem Isaiah Berlin: *Freiheit. Vier Versuche*, Frankfurt a.M.: Fischer 1995; John Gray: *Two faces of liberalism*, New York: New Press 2000; Ulrich Willems: »Normative Pluralität und Kontingenz als Herausforderungen politischer Theorie. Prolegomena zur Theorie eines Politischen Pluralismus«, in: Karin Toens und ders. (Hg.), *Politik und Kontingenz*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften 2012, S. 265–301 sowie Barry Hoffmaster und Cliff Hooker: »The nature of moral compromise. Principles, values, and reason«, in: *Social Theory and Practice* 43, 1 (2017), S. 55–78. Hinzu kommt als weitere Bedingung das Faktum der Endlichkeit: »... there is nothing of moral substance a finite agent can substantially improve without resorting to compromise. For a finite agent,

Ein zweites Argument gegen den Kompromiss bei moralischen Fragen stellt darauf ab, *dass damit die persönliche Integrität derjenigen gefährdet werde, die diese Prinzipien oder Überzeugungen als konstitutiven Bestandteil ihrer Identität erachten*.⁶² Dieses Argument hat Thomas Nagel sehr überzeugend zurückgewiesen.⁶³ Nach ihm ist das Bedürfnis der Bewahrung der eigenen Integrität keine Quelle einer Verpflichtung. Mord ist falsch, aber nicht, weil er meine Integrität verletzt. Die umgekehrte These, dass es zur Sicherung wichtiger Prinzipien und Werte geboten und gerechtfertigt sein kann, die eigene moralische Integrität zu opfern, ist inkohärent, weil man in einem solchen Fall gerade durch das Opfer seine moralische Integrität wahrt.⁶⁴

Ein drittes, mit dem ersten verwandtes Argument – das derzeit etwa in den Konflikten über einen angemessenen Umgang mit dem Klimawandel Konjunktur hat – lautet, *dass in Zeiten des »Notstandes« oder einer drohenden Katastrophe Kompromisse keine zureichende Antwort darstellen, weil radikalere Maßnahmen erforderlich seien*. Hier können ähnliche Einwände ins Feld geführt werden wie gegen das erste Argument – sie seien hier trotzdem noch einmal kurz genannt. So lässt sich auch hier einwenden, dass es nur dann schlagend ist, wenn die Verfechterinnen und Verfechter radikalerer Maßnahmen die Fähigkeit hätten, sie auf alternative Weise, etwa durch Argumentation oder Kampf, erfolgreich und ohne Abstriche durchzusetzen. Ist das – wie so häufig – nicht der Fall, kann das Bestehen auf radikalen Maßnahmen ohne jede Kompromissbereitschaft dazu führen, dass man am Ende entweder »mit

every commitment of time and attention excludes other commitments [...], thus every commitment represents a resolution ... of conflicting obligations. [...] Moral development proceeds substantially through the experience of conflict resolution – it is our key gateway to moral improvement«, ebd., S. 66 vgl. auch schon Thomas V. Smith: »Compromise. Its Context and Limits«, in: *Ethics* 53, 1 (1942), S. 1–13, hier S. 2: »Compromise is, indeed, a necessary derivative of finitude. Only infinitude can circumvent its necessity«.

62 Vgl. etwa Carrie Menkel-Meadow: »Ethics of compromise«, in: Ali Farazmand (Hg.), *Global encyclopedia of public administration, public policy, and governance*, Cham: Springer 2019, S. 4416–4423, hier S. 4418.

63 Thomas Nagel: »War and massacre«, in: Marshall Cohen und ders. (Hg.), *War and Moral Responsibility. A Philosophy and Public Affairs Reader*, Princeton: Princeton University Press 2022, S. 3–24, hier S. 12–13.

64 Ebd., S. 12–13; vgl. auch B. J. Seltser: *Principles*, S. 240.

leeren Händen« dasteht oder es zumindest versäumt, einen ersten oder weitere Schritte zur Abwehr des Notstandes oder der Katastrophe zu tun. Denn solche Kompromisslosigkeit ändert nichts am *Status quo*, der in die Katastrophe führt – man kann allenfalls für sich reklamieren, es besser zu wissen (oder gewusst zu haben).⁶⁵ Demgegenüber können Kompromisse unter bestimmten Bedingungen die Notlage zumindest abmildern oder die Chancen zur Abwendung der Katastrophe erhöhen. Auch hier schließen Kompromisse weitere Schritte nicht aus. Durch ein schrittweises, auf Kompromisse setzendes Vorgehen dürfte es auch leichter fallen, neue Koalitionspartner zu gewinnen und damit die Chancen künftiger Fortschritte zu erhöhen.

Ein viertes Argument verweist darauf, *dass Kompromisse nicht selten in der Gefahr stehen, moralisch unzulässig (»rotten«) zu sein, weil und wenn sie wichtige moralische Prinzipien verletzen oder den Effekt haben, etwas radikal Böses nicht zu verhindern oder gar zu befördern*. Als zentrale Beispiele in der Literatur werden immer wieder der Kompromiss über die Sklaverei in der US-amerikanischen Verfassung (und die folgenden Kompromisse zum Erhalt der Union) und das Münchner Abkommen von 1938 angeführt. Zuletzt hat Margalit das Abkommen von 1938 zwischen Großbritannien, Frankreich, Italien und Deutschland diskutiert. Gemäß diesem Abkommen trat die Tschechoslowakei das Sudetenland an Deutschland ab, im Gegenzug für die Zusicherung Deutschlands, keine weiteren Gebietsansprüche in Europa zu erheben. Großbritannien und Frankreich hofften damit, einen Kriegsausbruch zu verhindern. Margalit kritisiert dieses Abkommen vor allem dafür, dass hier ein Kompromiss mit einer Partei geschlossen wurde, die für das »radikal Böse« stand, weil sie die Grundlage jeglicher Moralität, nämlich die geteilte Humanität, leugnete, ja zu vernichten trachtete.⁶⁶ Gegen solche Urteile der Nachgeborenen lassen sich zwei Überlegungen ins Feld führen. Zum einen kennen die Nachgeborenen den weiteren Verlauf der Geschichte, wissen um das (vermeintliche) Scheitern dieses Versuchs der Konfliktregelung, während die Handelnden mit der oben in Kapitel 2.5 explizierten Komplexität der Konfliktsituation und der sich daraus ergebenden Unwägbarkeiten konfrontiert waren.⁶⁷ Zum anderen lässt sich sogar fragen, ob der Kompromiss, was immer Großbritannien und

65 Vgl. A. Gutmann und D. Thompson: *Mindsets* S. 1131–1132, 1134.

66 Vgl. A. Margalit: *On Compromise*, S. 22–23.

67 Vgl. auch A. Gutmann und D. Thompson: *Spirit*, S. 80.

Frankreich mit ihm zu erreichen hofften, tatsächlich gescheitert ist. Denn ein Kompromiss kann, wie bereits erwähnt, auch ein Mittel sein, in einem Konflikt Zeit zu gewinnen, um die eigene Durchsetzungsmacht zu stärken. Diese Überlegung führt zu folgenden Fragen: Wären Frankreich und vor allem Großbritannien bei einem Kriegsausbruch schon 1938 ausreichend gerüstet gewesen? Hätte der 2. Weltkrieg bei einem früheren Beginn den gleichen Verlauf genommen? Mit anderen Worten: Hätten Standhaftigkeit und Kompromisslosigkeit im Jahre 1938 das erhoffte Ergebnis, also einen Sieg, oder doch eher eine Niederlage der »Moral« und des »Guten« erbracht?⁶⁸ Hat der verwerfliche Kompromiss von München ihnen die erforderliche Zeit verschafft, um einen Krieg gegen Deutschland überhaupt erst erfolgreich führen zu können? Die Beantwortung der Frage, ob ein Kompromiss etwas radikal Böses nicht verhindert oder gar befördert, ob die Verletzung wichtiger moralischer Prinzipien in einer konkreten Situation unumgänglich oder gar erforderlich ist, um »Schlimmeres«, etwa die Verletzung anderer wichtiger moralischer Prinzipien, zu verhindern, erfordert jedenfalls schwierige Einschätzungen und Bewertungen, die Berücksichtigung der Kontexte und Handlungsalternativen und nicht zuletzt der Perspektiven und des verfügbaren Wissen der Handelnden.

Auch die Rekonstruktion und Prüfung der Gründe für die These, dass der Kompromiss eine grundsätzlich problematische Konfliktbearbeitungstechnik ist, ergibt insofern in der Summe, dass sie wenig schlagend sind. Auch in dieser Hinsicht hat der Kompromiss seinen schlechten Ruf also nicht verdient.

Es mag andere, hier nicht thematisierte Gründe für die These geben, dass der Kompromiss eine grundsätzlich problematische Konfliktbearbeitungstechnik ist – die dann zu prüfen wären. Die vorstehende Prüfung bedeutet nicht, dass der Kompromiss in jeder Konfliktsituation die beste Möglichkeit bildet und sie bedeutet auch nicht, dass es keine schlechten, unzureichenden, unangemessenen, ja unzulässigen Kompromisse geben kann. Das ist dann aber jeweils im Einzelfall zu prüfen – und dazu bedarf es vor allem vermehrter empirischer Forschung!

68 Diese Überlegung verdanke ich Marcus Llanque.

4. Schlussbemerkung

Warum ist eine so ausführliche Würdigung und Verteidigung des Kompromisses gegen seine Verächterinnen und Verächter heute notwendig? Dafür lassen sich zumindest zwei Beobachtungen anführen. Auf der einen Seite haben wir es in vielen westlichen Demokratien nicht nur mit einer Zunahme von grundlegenden Herausforderungen und daraus resultierenden Konflikten zu tun – Corona-Pandemie, Klimawandel, Migration, Verteilungsfragen. Diese Herausforderungen und Konflikte müssen zudem beinahe gleichzeitig bearbeitet werden und das führt zu verstärkten Spannungen und Polarisierungen. Auf der anderen Seite sind westliche Gesellschaften mit einem Pluralisierungsschub konfrontiert. Ein Indiz dafür ist, dass sich in westlichen Demokratien mit Verhältniswahlrecht die Parteienlandschaft stark verändert hat. Die Integrationskraft ehemals großer Parteien nimmt ab, während sich gleichzeitig neue Parteien mit spezifischen Klientelen bilden, befördert durch die neuen technischen Möglichkeiten der Rekrutierung von Mitgliedern sowie Unterstützerinnen und Unterstützern. Der verschärfte Wettbewerb – der in Ländern mit hohen Sperrklauseln für den Parlamentseinzug immer wieder auch zu einem Überlebenskampf mutieren kann – führt zur Dominanz einer Logik der Mobilisierung, in der es um Profilierung durch eine entschiedene, kompromisslose Verfechtung zentraler Anliegen der jeweiligen Wahlklientel geht. Diese Logik der Mobilisierung steht dem »Geist des Kompromisses«, der für das Regieren, gerade in Mehrparteienkoalitionen, unabdingbar ist, diametral entgegen.⁶⁹ In dieser Situation zunehmender und verschärfter Konflikte ist eine der größten Erfindungen der Menschheit, der Kompromiss, unverzichtbar. Es gilt daher, seinen guten Ruf wieder herzustellen.

69 Vgl. A. Gutmann und D. Thompson: *Spirit* und A. Gutmann und D. Thompson: *Mindsets*.