

oder indirekt Druck ausübe.<sup>281</sup> Auf eine solche konfrontative Handlung reagiere die andere Seite je nach ihrem Vermögen mit Widerstand oder ›Anpassung‹,<sup>282</sup> d.h. einer Art des partiellen, temporären Nachgebens. Ein solches Nachgeben, das den Konflikt jedoch nicht beendet,<sup>283</sup> sondern allenfalls deeskaliert, kann als eine Form der einseitigen Kooperation im Rahmen eines Konflikts bezeichnet werden: Eine Seite beugt sich – partiell – dem Willen der anderen, verhält sich ihr gegenüber kooperativ, sodaß im Rahmen des Konflikts situativ eine Machtbeziehung entstanden ist (ein endgültiges Nachgeben konstituiert Sieg und Niederlage – siehe dazu unten, Kap. 2.7 –, beendet also den Konflikt und transformiert ihn in eine dauerhaftere Machtbeziehung). Hinzu kommt die Möglichkeit des Abbruchs der Interaktion: Je nachdem, ob dieser auf Konfrontation oder Kooperation folgt, ob beidseitig oder einseitig, und abhängig von der Reaktion Alters auf den Versuch des Abbruchs, wäre der resultierende *social act* anders zu benennen (etwa als einseitiger Rückzug aus Verhandlungen oder beidseitiger Abbruch der Verhandlungen, im Fall von Kampf als einseitige Flucht oder beidseitiger Rückzug).<sup>284</sup> Konfrontation erzeugt also keineswegs ›automatisch‹ Konfrontation – aber auch nicht das Gegenteil. Vielmehr ist beides erklärungsbedürftig.

In den folgenden beiden Teilkapiteln sollen die für die Analyse auch hochgewaltsam ausgetragener Gruppenkonflikte wichtigsten Formen kooperativen und konfrontativen Handelns untersucht werden – schließlich liegt der Schwerpunkt des Interesses der vorliegenden Studie auf Konflikten, die konfrontativ ausgetragen werden, insbesondere gewaltsam. Die Frage, wann die Konfliktparteien diese Austragungsweisen entwickeln, soll erst im dritten Kapitel bei der Analyse von Eskalationsprozessen behandelt werden.

## 2.4 VERHANDLUNGEN ALS FORM DES KOOPERATIVEN KONFLIKTAUSTRAGS

Blumer selbst verweist auf kooperative Formen des Konfliktaustrags: In *Unrest* skizziert er, wie die *unrest group* ihre Forderungen an die Behörden zunächst »through accepted channels«<sup>285</sup> vorbringt. Man wird sich darunter im Kontext liberaler Demokratien rechtsförmige Verfahren – Eingaben an die Verwaltung oder den Gemeinderat, Petitionen, Bürgerbegehren... – sowie legale, informell etablierte Handlungsweisen wie Leserbriefschreiben und friedliche Demonstrationen vorstellen dürfen.<sup>286</sup> In

281 Vgl. Blumer 1988h: Power Conflict.

282 Vgl. Blumer 1988f: Industrial Relations, S. 299.

283 Vgl. Blumer 1988f: Industrial Relations, S. 299 und 306f.

284 Eventuell ließe sich ein Waffenstillstand, der nicht von Verhandlungen begleitet ist, derart begrifflich als wechselseitiger Abbruch des kampfförmigen (siehe unten, Kap. 2.5.3) konfrontativen Konfliktaustrags – aber eben nicht als Transformation hin zu einer kooperativen Form des Konfliktaustrags – fassen.

285 Blumer 1978: Unrest, S. 22.

286 Blumer nennt »the voicing of criticism, denunciations, public meetings, demonstrations, acts of defiance and direct attacks« als Formen der Unruhe (Blumer 1978: Unrest, S. 20).

seinen Analysen der industriellen Beziehungen thematisiert er insbesondere Verhandlungen zwischen den Konfliktparteien. Auch diese können als etablierte kooperative Austragungsform bezeichnet werden. Da Verhandlungen die entscheidende, falls nicht einzige Form kooperativen Konfliktaustrags, die auch in kriegerisch ausgetragenen Konflikten relevant ist, darstellen, konzentrieren die folgenden Ausführungen sich auf diese. Verhandlungen können dabei als Prozesse einer intendierten Bedeutungstransformation im Sinne einer Annäherung zuvor antagonistischer Bedeutungen gefaßt werden (Kap. 2.4.1). Jedoch kann diese Transformation scheitern oder paradoxe Folgen zeitigen (Kap. 2.4.2).

#### 2.4.1 Verhandlungen als kooperative, auf Bedeutungstransformation zielende Form der Interaktion

Obwohl Blumer in *Labor-Management Relations* ausführlich Verhandlungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern als Form des Austrags ihres Konflikts, der zu einem (vorübergehenden) Kompromiß führen kann und soll,<sup>287</sup> thematisiert – zumeist unter der rationalistischen Bezeichnung »collective bargaining«<sup>288</sup> –, definiert er den Begriff der Verhandlung nicht. Daher soll an dieser Stelle zunächst in Anlehnung an Strauss von einem sehr breiten Verhandlungsbegriff ausgegangen werden,<sup>289</sup> der jegliche primär verbal vermittelte<sup>290</sup> Interaktion zwischen den Konfliktparteien umfaßt, die sich auf den Konflikt als solchen oder den Konfliktgegenstand bezieht bzw. die vergangene, gegenwärtige oder zukünftige Interaktion zwischen den Konfliktparteien thematisiert. Um zu einem aussagekräftigen Begriff von Verhandlungen als Form des kooperativen Konfliktaustrags im Unterschied zu konfrontativen Formen zu gelangen,<sup>291</sup> bedarf es jedoch der – idealtypischen – Einschränkung des Verhandlungsbegriffs auf solche Interaktionen, die auf Verständigung, Lösung des Konflikts oder

---

Allerdings ist unklar, an welcher Stelle er – für den gegebenen Kontext – den Übergang von etablierten zu unetablierten Formen verortet.

287 Vgl. Blumer 1988d: *Labor-Management Relations*, S. 254f.

288 U.a. Blumer 1988d: *Labor-Management Relations*, S. 249; gelegentlich verwendet Blumer auch den Terminus »negotiations« (ebd., S. 253).

289 Vgl. Strauss et al. 1963 sowie Strauss 1978. Auch Strauss definiert den Begriff letztlich nicht (vgl. Strauss et al. 1963, S. 148); er bezeichnet Verhandeln lediglich als »one of the possible means of ›getting things accomplished‹, when parties need to deal with each other to get these things done.« (Strauss 1978, S. 2) »Negotiation« wird dabei explizit von »coercion« als anderem Mittel der Koordination unterschieden (vgl. ebd., S. 12).

290 Die Definition von Verhandlungen als primär verbal vermittelte Interaktion darf nicht im Sinne des Umkehrschlusses, nur das Verbalisierte sei relevant im Verhandlungsprozeß, mißverstanden werden. Auch in verbal vermittelten Interaktionen wird in einer symbolisch-interaktionistischen Perspektive Bedeutung nicht nur über propositional ausdifferenzierte Lautgesten transportiert: Wahrgenommen und interpretiert wird weit mehr als nur der Inhalt des Gesagten, sondern auch physische Gesten (ein eindrückliches Beispiel dafür, daß dies auch auf Friedensverhandlungen zutrifft, bietet Flint und de Waals Beschreibung der finalen Phase der Verhandlungen von Abuja im Darfur-Konflikt 2006 – vgl. insbes. Flint / de Waal 2008, S. 224).

Kompromiß zielen.<sup>292</sup> Dennoch können die Konfliktparteien entsprechend der eben skizzierten Iterierung im Rahmen dieses kooperativen Typs des Konfliktaustrags wiederum konfrontativ handeln, beispielsweise einander drohen. Des weiteren soll der Verhandlungsbegriff eingeschränkt werden auf Interaktionen, die *face to face*, in der direkten schriftlichen Kommunikation oder aber vermittelt über als Mediatoren fungierende Personen oder Organisationen stattfinden.<sup>293</sup> Verhandlungen in Konflikten werden hier folglich definiert als primär sprachlich vermittelter, tendenziell lösungsorientierter Austausch von Forderungen und Kompromißvorschlägen zwischen anwesenden Personen (Konfliktparteien oder Mediatoren). *Face-to-face*-Interaktionen der Konfliktparteien sollen dabei als ›direkte‹ Verhandlungen, ausschließlich vermittels Mediatoren geführte Gespräche (im Sinne einer ›shuttle diplomacy‹) dagegen als ›indirekte‹ Verhandlungen bezeichnet werden. Sowohl formalisierte als auch informelle Verhandlungen sollen in den Begriff eingeschlossen werden. Verhandlungen als Form des Konfliktaustrags sind analytisch unabhängig sowohl von der Form der Akteurskonstitution als auch von konfrontativen Formen des Konfliktaustrags. Allerdings prägen diese ihrerseits Zustandekommen, Verlauf und Erfolgsaussichten von Verhandlungen entscheidend (siehe unten, Kap. 3.1.3.1, 3.2.3.2 und 3.3.4.2).

Für Verhandlungen als Interaktionsprozesse zwischen Konfliktparteien sind Bedeutungen einerseits konstitutiv – was auch beinhaltet: daß sie durch Bedeutungen erschwert werden – und umgekehrt werden in ihnen Bedeutungen reproduziert und transformiert. Genauer gesagt sind sie Interaktionsprozesse, in denen ausgehend von zumindest partiell als unvereinbar definierten Bedeutungen um die Entwicklung geteilter Bedeutungen hinsichtlich der antagonistischen Objekte gerungen wird: Ziel des Verhandlungsprozesses ist eine Einigung oder wenigstens ›Annäherung‹ zwischen den Parteien. In symbolisch-interaktionistische Begriffe übersetzt kann dies als Entwicklung geteilter Bedeutungen, wo zuvor unvereinbare Bedeutungen bestanden, gefaßt werden.<sup>294</sup> Diese intendierte Bewegung der Bedeutungen betrifft insbesondere die Konfliktgegenstände – und entsprechend die jeweiligen Positionen und Forderungen der Konfliktparteien – sowie das Fremdbild der jeweils anderen Konfliktpartei. Derart wird etwa versucht, gegenüber der jeweils anderen Seite als unteilbar definierte Konfliktgegenstände in teil- oder ersetzbare zu redefinieren und derart einen Kompromiß zu ermöglichen (siehe unten, Kap. 2.7). Sie kann sich aber auch auf Formen des Konfliktaustrags erstrecken, etwa dann, wenn versucht wird, geregelte Verfahren

291 Diese Annahme ist durchaus voraussetzungsvoll, da Verhandlungen auch als Form der Machtpolitik betrachtet werden können (vgl. Guelke 2008, S. 54f.).

292 Ohne diese Einschränkung wären auch Drohungen mit Gewalt im Verhandlungsbegriff enthalten in dem Sinn, daß wechselseitige direkt ausgetauschte Drohungen für sich genommen Verhandlungen konstituieren würden.

293 Derart soll Kommunikation, die über Massenmedien vermittelt ist (vgl. Blumer 1957: *Collective Behavior*, S. 129) und sich daher immer auch an ein breiteres Publikum richtet oder zumindest für dieses zugänglich ist, ausgeschlossen werden. Derart werden auch verbal vermittelte Konfliktmaßnahmen wie die Veröffentlichung von Forderungen, die sich zum einen an ein breiteres Publikum wenden und zum anderen nicht zwingend lösungsorientiert sind, aus dem Verhandlungsbegriff herausgehalten.

294 Greig und Diehl bezeichnen dies als ›softening up‹ (vgl. Greig/Diehl 2006).

des Konfliktaustrags zu entwickeln.<sup>295</sup> Mit einer solchen begrifflichen Fassung von Verhandlungen ist verbunden, den Mediatoren primär die idealtypische Rolle des ›*conciliators*‹ zuzuschreiben.<sup>296</sup>

Dabei ist der Verhandlungsprozeß einerseits eingebettet in den Konfliktverlauf, die durch diesen geprägten Objektwelten der Konfliktparteien und breitere gesellschaftliche und politische Zusammenhänge. Andererseits weisen Verhandlungsprozesse eine eigene Historizität auf: In ihnen werden – in welche Richtung auch immer – Bedeutungen transformiert und neue geschaffen, die wiederum in Situationsdefinitionen eingehen und zur Grundlage neuen (Ver-)Handelns werden können (siehe unten, Kap. 2.4.2 sowie Kap. 3.1.3.1, 3.2.3.2 und 3.3.4.2). Zu diesen Bedeutungen gehört auch die jeweils von den Konfliktparteien konstruierte Geschichte der Verhandlungen. Vor deren Hintergrund kann das aktuelle Handeln des Gegenübers als konsistent oder inkonsistent – und letzteres wiederum als ›Indikator‹ etwa für eine Täuschungsabsicht – interpretiert werden.<sup>297</sup> Umgekehrt können durch die eigenen Handlungen Selbstbindungen entstehen. Derart entsteht eine spezifische Rekursivität von Verhandlungen.<sup>298</sup>

295 Solche sich reflexiv auf den künftigen Konfliktaustrag beziehenden Verhandlungen betreffen beispielsweise Regelungsverfahren oder Absichtserklärungen zur Gewaltvermeidung, und auch Waffenstillstände können als (temporäre) Konfliktaustragsregelungen verstanden werden. Derartige Regelungen können Teil eines Friedensvertrags sein: beispielsweise Vereinbarungen zum ›*power sharing*‹, die zunächst den Konfliktgegenstand ›nationale Macht‹ teilen und dann vor dem Hintergrund der Annahme einer weiteren Umstrittenheit des Gegenstandes versuchen, geregelte Verfahren für den weiteren Konfliktaustrag zu schaffen, indem beispielsweise Verfassungs- und Wahlrechtsreformen vereinbart werden (vgl. u.a. den systematischen Überblick über Inhalte von Friedensabkommen bei Suhrke et al. 2007, S. 69f.). Derart wird versucht, durch Verfahren Gegenstände von unteilbaren in teilbare zu transformieren.

296 Zu den idealtypischen Rollen dritter Parteien im Verhandlungsprozeß – vom ›*fact finder*‹, der bei der Positionsklärung hilft, über den ›*conciliator*‹, der eine Versöhnung anzubahnen sucht, zum ›*leader*‹, der Druck ausübt – vgl. Bercovitch 1985, S. 743f. Einen aktuellen Überblick zum Stand der Forschung hinsichtlich verschiedener Mediationsstrategien geben Wallensteen/Svensson 2014, S. 319f.

297 Vgl. beispielsweise im Rahmen der Friedensverhandlungen von Abuja im Darfur-Konflikt die Reaktion der Rebellengruppen auf die Erklärung des Regierungunterhändlers Majzoub al-Khalifa Ahmed, er werde den von den Mediatoren vor wenigen Stunden vorgelegten Friedensvertragsentwurf unterzeichnen: »On previous occasions, he had taken a week to respond to any mediation paper. By agreeing to sign on this occasion within a few hours after seeing the proposals, he raised suspicions that he had known them in advance and considered them good for the government.« (Flint / de Waal 2008, S. 218)

298 Hinter bestimmte Aussagen, Zusagen oder Forderungen zurückzugehen, würde bedeuten, vor sich selbst, vor der eigenen (erweiterten) Konfliktpartei bzw. dem/den Gegner(n) als inkonsistent zu erscheinen – und könnte daher je nach kulturellem Referenzrahmen etwa als Peinlichkeit, Gesichts- oder Ehrverlust interpretiert werden. Ein Beispiel für eine derartige ›Selbstbindung‹ bietet etwa das öffentliche Versprechen individueller Kompensationen für die darfurischen *Internally Displaced Persons* seitens des SLA-Vorsitzenden

Die Schwierigkeiten des Prozesses der Bedeutungstransformation werden daran erkennbar, daß Verhandlungen in Konflikten – insbesondere, aber nicht nur in hochgewaltsamen – sich häufig über Jahre hinziehen<sup>299</sup> und der Prozeß gemessen an seinem Ziel durchaus scheitern kann. Die gewünschte Bewegung der Bedeutungen kann ausbleiben, bzw. nicht hinreichend sein: In vielen Fällen brechen einzelne oder alle Konfliktparteien die Verhandlungen ab, enden Verhandlungen ergebnislos im Sinne des Nicht-Abschlusses eines Vertrags oder aber mit dem Abschluß eines Vertrags, der seitens der Konfliktparteien nicht eingehalten wird.<sup>300</sup> Dies verweist auf die Offenheit und Kontingenz von Interaktions- und damit auch Verhandlungsprozessen.

#### 2.4.2 Kontingenzen und unintendierte Konsequenzen von Verhandlungsprozessen

Verhandlungen sind in ihrem Zustandekommen, ihrem Verlauf und ihren Ergebnissen kontingent. Drei wesentliche Gründe für das eventuelle Scheitern von Verhandlungsprozessen und mögliche unintendierte, gar kontraproduktive Konsequenzen lassen sich identifizieren: Erstens die Objektwelten, vor deren Hintergrund die Verhandlungen stattfinden, und die der beabsichtigten Bewegung der Bedeutungen entgegenstehen; zweitens die für jedes gemeinsame Handeln geltenden Quellen der Kontingenz, und drittens die interne Interaktion der Konfliktparteien, insbesondere innere Konflikte – welche ihrerseits wiederum Folge der Verhandlungen sein können. Diese Gründe sollen nun kurz skizziert werden, bevor abschließend näher auf ihre Konsequenzen eingegangen wird.

Ad 1) Zu den in Verhandlungsprozesse eingehenden und deren Verlauf prägenden Bedeutungen gehören nicht nur die umstrittenen Bedeutungen, sondern die gesamten Objektwelten der Konfliktparteien: Ihre Sicht ihrer selbst und des Gegners, aber auch aller weiteren Akteure in der Konfliktarena, insbesondere der Mediatoren; ihre Definitionsmuster und etablierten Handlungsweisen. Diese Objektwelten und Definitionsmuster aber können der erhofften Bedeutungstransformation und der Einhaltung eines eventuell dennoch erzielten Kompromisses entgegenstehen (siehe unten, Kap. 3.1.3.1). Folglich müssen Verhandlungsprozesse auch darauf zielen, diese Objektwelten und Muster selbst zu transformieren.

Ad 2) Wenn Verhandlungen einen Versuch kooperativen, also gemeinsamen Handelns darstellen, kommen in ihnen die obengenannten Quellen der Kontingenz zum Tragen. Wie oben bereits dargestellt (Kap. 1.5.3), sind dies auf der Seite der Handelnden die Freiräume der Interpretation und Handlungsgestaltung bei teils entschei-

---

Abdel Wahid al-Nur, hinter das er in den Abuja-Verhandlungen nicht zurückgehen zu können glaubt (vgl. Flint / de Waal 2008, S. 212).

299 Als ein Beispiel von vielen möglichen: Die Verhandlungen zum Friedensabkommen von Arusha im burundischen Bürgerkrieg dauerten vier Jahre (vgl. Daley 2007, S. 334). Die schließlich 2005 im *Comprehensive Peace Agreement* zwischen der sudanesischen Regierung unter Präsident Omar Hassan Ahmed al-Bashir und den südsudanesischen Rebellen resultierenden Verhandlungen begannen bereits 1989 (vgl. Hussein 2006).

300 Zur Schwierigkeit des Zustandekommens und der Frage der Stabilität von Verhandlungslösungen in verschiedenen Eskalationsphasen siehe unten, Kap. 3.

dender Rolle einzelner Personen. Hinzu kommen eventuelle Veränderungen der Situation bis hin zum Auftreten neuartiger Situationen. Im Kontext von Verhandlungen in Konflikten verweist die Freiheit des Handelns insbesondere darauf, daß Verhandlungen eventuell gar nicht erst initiiert werden, oder wenn doch, einzelne Konfliktparteien sich der Teilnahme verweigern bzw. die Verhandlungen wieder abgebrochen werden. Blumers Betonung der Freiheit der Interpretation und der Möglichkeit individueller Abweichungen macht sichtbar, daß Verhandlungen für die verschiedenen Konfliktparteien und Mediatoren eine sehr unterschiedliche Bedeutung haben und jene ihre Verhandlungsführung an ganz unterschiedlichen Prämissen orientieren können<sup>301</sup> – mit eventuell desaströsen Folgen für den Verhandlungsverlauf. Dies deutet auf die Relevanz der Definition der Verhandlungen, des Konflikts und der Konfliktparteien durch die Mediatoren hin (siehe unten, Kap. 3.3.4.2).<sup>302</sup> Hier wird ersichtlich, daß Verhandlungen nicht nur an »unvereinbaren Forderungen«, sondern an divergierenden Bedeutungen an ganz anderer, meist unbemerkter Stelle scheitern können.

Hinsichtlich der Rolle einzelner Personen gilt, daß Verhandlungen durch im Vergleich zur Gesamtgröße der Konfliktparteien sehr wenige Individuen geführt bzw. vermittelt werden. Entsprechend prägen diese Personen, ihre Definitionen des Konflikts, der anderen Konfliktparteien und der Konfliktgegenstände und ihr »Harmonisieren« (oder eben nicht) miteinander den Verhandlungsverlauf entscheidend. Infolge der unhintergehbaren Handlungs- und Interpretationsspielräume insbesondere dieser Personen kann auch nicht von den Verhandlungsgegenständen und diesbezüglichen Positionen der Konfliktparteien auf deren Verhandlungsstrategie, Argumente, konkreten Positionen und Handlungen im Verhandlungsverlauf geschlossen werden – und auch nicht auf die Reaktion der anderen Konfliktparteien auf diese.<sup>303</sup>

- 
- 301 Allgemein zur Rolle von *frames* in Verhandlungen (auch seitens der Mediatoren) siehe Campbell/Docherty 2004.
- 302 Flint und de Waal führen das Scheitern der Abuja-Verhandlungen im Darfur-Konflikt u.a. auf unterschiedliche Definitionen der Konfliktparteien sowie Mediatoren zurück: Auf unterschiedliche Prämissen bzw. Definitionen bezüglich des Status' des Abkommens, sowie insbesondere seitens der Mediatoren Definitionen bestimmter Konfliktparteien bezüglich deren Relevanz, Einstellung zum Abkommen und inneren Homogenität (vgl. Flint / de Waal 2008, S. 225ff.).
- 303 Die Wahrscheinlichkeit einer Verhandlungslösung auf bloße »Informationsprobleme« (vgl. u.a. Walter 2009, S. 245f.) und/oder eine »objektive« *»bargaining range«* reduzieren zu wollen (so etwa D. Cunningham 2006, S. 875), verfehlt die Komplexität der Interaktionen. Vgl. dazu die Friedensverhandlungen von Abuja im Darfur-Konflikt: Dort kam es u.a. aufgrund der unnachgiebigen Haltung des sudanesischen Delegationsleiters Majzoub al-Khalifa Ahmed zu einer Polarisierung »im Kleinen« zwischen den Verhandlungsführern, einer Art »Dialektik der Positionsverhärtung« in der Interaktion, bei welcher der »eigentliche Gegenstand« ganz entsprechend Blumers entsprechender Annahme in den Hintergrund trat: »The rebels presented their demands: a single Darfur region [...], the post of a vice-president, return to the region's borders at independence, and a sharing of posts in the executive, legislature and civil service commensurate with Darfur's population. Majzoub rejected them all: »Not possible, at all, at all!« Even the smallest concession, he insisted, would cross Khartoum's red line. The movement's delegates responded with

Veränderungen der Situation bis hin zum Auftreten neuartiger Situationen können sich sowohl im Verhandlungsprozeß ergeben – durch das Aufkommen neuer Konfliktgegenstände, Positionsveränderungen von Konfliktparteien, den Wechsel von Verhandlungspersonal, das Ausscheiden oder Hinzukommen einer Konfliktpartei als Verhandlungspartei etc. – als auch in der Konfliktarena außerhalb der Verhandlungen, insbesondere hinsichtlich der Akteurskonfiguration sowie im Konfliktaustrag jenseits der Verhandlungen. Ersteres verweist insbesondere auf neue Konfliktparteien (siehe unten, Kap. 3.3.4.2), zweiteres vor allem auf eventuelle Wechselwirkungen zwischen Verhandlungen und konfrontativem Konfliktaustrag (siehe unten, Kap. 3.2.3.2).

Ad 3) Wie eben schon angedeutet, werden Verhandlungen – anders als viele Formen der Konfrontation wie Streik oder Kampf – nur von einem sehr kleinen Teil der Konfliktpartei direkt geführt: einer Delegation, die häufig aus hochrangigen Mitgliedern besteht. Dadurch nimmt die für Interpretation und Handlungskonstruktion im Verhandlungsprozeß notwendige interne Interaktion der jeweiligen Konfliktpartei eine spezifische Form an. Grundsätzlich gilt: Ohne eine Situationsdefinition, auf deren Grundlage Verhandlungen als notwendig, angemessen oder anderweitig sinnvoll erscheinen, kommen diese gar nicht zustande. Wird verhandelt, müssen Ziele und Strategien festgelegt, die im Verhandlungsprozeß auftretenden Ereignisse sowie parallel stattfindende konfrontative Konflikthandlungen interpretiert und vor diesem Hintergrund gegebenenfalls Verhandlungsziele und -strategien modifiziert werden, und es bedarf einer andauernden internen Abstimmung bei der Umsetzung der entworfenen Strategien und Handlungsweisen.

Dies betrifft zunächst die Interaktion innerhalb der Verhandlungsdelegation, welche sich auch während der direkten Interaktionen mit den Verhandlungspartnern miteinander abstimmen muß, ist jedoch keineswegs darauf reduzierbar. Vielmehr vollzieht sich die interne verhandlungsbezogene Interaktion schematisch betrachtet in verschiedenen, als konzentrisch vorstellbaren Kreisen: jeweils in und zwischen der Verhandlungsdelegation, der Führungsebene, den unteren Hierarchieebenen, den einfachen Mitgliedern und der erweiterten Konfliktpartei.<sup>304</sup> Die Komplexität des Wechselspiels von verhandlungsbezogener Interaktion in und zwischen den Konfliktparteien ist damit als ›two-level game‹<sup>305</sup> nur sehr unzureichend beschrieben und treffender (unter Ignorierung der spieltheoretischen Beiklänge) als ›multi-level game‹ zu bezeichnen. Es bedarf daher der differenzierten Analyse dieser internen Interaktionsprozesse, um die Dynamiken und Kontingenzen von Verhandlungsprozessen rekonstruieren zu können. Folglich ist mit der Berücksichtigung der internen Interaktionen der

---

equal intransigence – at one point the SLM-Minawi negotiator responded to a proposal on the borders that met the rebels' main demand by saying ›Not accepted!‹ and walking out of the hall.« (Flint / de Waal 2008, S. 212)

304 Hinsichtlich der oben genannte Phasen in und zwischen den meisten dieser Kreise vor und nach den Verhandlungen, teils auch parallel; unmittelbar in der Verhandlungssituation nur in der Delegation (sofern nicht unter Nutzung moderner Kommunikationstechnik in Echtzeit Informationen aus dem Verhandlungsraum heraus kommuniziert werden wie etwa in den Verhandlungen für eine ›Jamaika-Koalition‹ in Deutschland 2017).

305 Grundlegend Putnam 1988.

systematische Punkt markiert, an dem der Einfluß der Form der Akteurskonstitution auf die Verhandlungsführung gedacht werden kann.

Diese internen Interaktionen sind nicht hierarchiefrei (siehe oben, Kap. 2.3.1.1), weder in den jeweiligen Kreisen noch im Verhältnis zwischen ihnen. Ebenso wenig sind sie konfliktfrei, und daher besteht weder in noch zwischen den Kreisen ein einfaches ›Top-down‹-Verhältnis (wie es implizit in allen Ansätzen unterstellt wird, die die komplexen internen Interaktionsprozesse ausblenden). Obwohl nicht alle dieser Kreise einen solchen Einfluß auf die Verhandlungen ausüben mögen, daß sie in einer *Rational-Choice*-Perspektive als ›Vetospierer‹ zu charakterisieren wären, können (oder müssen) sie und ihre tatsächliche oder mutmaßliche Position doch in die Erwägungen der Verhandlungsführenden und Führungsebene einbezogen werden.<sup>306</sup> Dabei sind die Interpretationsprozesse innerhalb der erweiterten Konfliktpartei relativ unabhängig von der verhandelnden organisierten Konfliktpartei: Auch (oder vielmehr: gerade wenn) die Verhandelnden nicht oder nur wenig mit der erweiterten Konfliktpartei kommunizieren, entwickelt diese bzw. entwickeln Gruppen innerhalb derselben – sofern sie von den Verhandlungen überhaupt wissen – eigene Deutungen, basierend auf medialen Darstellungen und/oder Gerüchten.<sup>307</sup>

Die besondere Relevanz der internen Interaktionen in Verhandlungen entsteht dadurch, daß Verhandlungen schließlich darauf zielen, daß die Konfliktparteien von bisherigen etablierten Bedeutungen, auch Positionen und Forderungen, abweichen. Damit stellen sie *per se* eine neuartige Situation dar und entstehen in ihnen neuartige Situationen: Situationen des Verstoßes gegen den internen (unterstellten) Konsens oder auch gegen etablierte Definitionsmuster, insbesondere in der Interpretation der verhandlungsförmigen Interaktion mit der anderen Konfliktpartei. Dadurch entsteht ein gesteigerter Bedarf an gemeinsamer interner Interaktion, um die eigenen geteilten Bedeutungen zu redefinieren (oder auch im Gegenteil zu affirmieren). Das Ziel dieser internen Interaktionen muß sein, daß diese weiteren Kreise ihre geteilten Bedeutungen an die der unmittelbar Verhandelnden anpassen und so Unterstützung oder wenigstens Akzeptanz für die Verhandlungen als solche und erst recht eventuelle Zugeständnisse gewonnen wird.

Allerdings sind Widerstände dagegen bereits in der ›Beharrungskraft‹ etablierter Bedeutungen, insbesondere der Definitionsmuster, angelegt (siehe oben, Kap. 1.1.1.2). Etablierte Bedeutungen in Verhandlungsprozessen zu transformieren, ist be-

306 Darauf verweist Blumer selbst: Die Direktoren einer Organisation »are directing a collective entity with a following and inner groups to which they have to be responsive in some manner« (Blumer 1988g: Group Tension, S. 323f.). Vgl. auch Kap. 2.3.1.2.

307 Vgl. zur Definition des *Darfur Peace Agreement* in den Flüchtlingscamps Darfurs (wesentlicher Teil der erweiterten Konfliktpartei der SLA) Flint / de Waal 2008, S. 227f. Das Verhältnis von massenmedialer Berichterstattung und Gerüchten ist dabei nicht linear: Daß einerseits Gerüchte insbesondere dort von zentraler Bedeutung sind, wo keine Massenmedien verfügbar sind (sei es aufgrund mangelnder ›Erschlossenheit‹ der Gebiete oder durch kriegsbedingte Zerstörungen), bedeutet – wie angesichts der medialen Debatte um ›fake news‹ seit 2016 nur zu ersichtlich wird – nicht, daß im Umkehrschluß dort, wo massenmediale Berichterstattung erfolgt, keine Gerüchte florieren.

reits zwischen Anwesenden alles andere als trivial,<sup>308</sup> und eine Bedeutungsveränderung auch in weiteren Kreisen noch bedeutend schwieriger: Sie erfordert eine Überzeugung von bei der Verhandlung selbst Nicht-Anwesenden durch die Verhandlungsteilnehmer, bei der an die Stelle eigener Erfahrung in der Interaktion mit dem Gegner die Überzeugungskraft des Verhandlungsteilnehmers und das Vertrauen der zu Überzeugenden in diesen tritt. Jedoch ist ebendies durch eventuell bereits bestehende Konflikte innerhalb der Konfliktpartei erschwert – und umgekehrt bedeutet eine Verteidigung der etablierten Bedeutungen durch Teile der Konfliktpartei die Entstehung neuer innerer Konflikte. Dies verweist auf die oben aufgestellte These, daß nur konfrontative Interaktionen mit dem Gegner eine unifizierende Wirkung entfalten; sie läßt sich weiter zuspitzen dahingehend, daß Verhandlungen im Gegenteil gegebenenfalls den Zusammenhalt der Konfliktpartei schwächen und den Fortbestand einer Konfliktpartei gefährden können.<sup>309</sup> Dies könnte darauf zurückzuführen sein, daß Verhandlungen von nur wenigen geführt werden und ein Abweichen von etablierten Bedeutungen erfordern, während Konfrontationen ein gemeinsames prägendes Erlebnis einer großen Zahl von Mitgliedern der Konfliktparteien, aus dem unter diesen geteilte Bedeutungen hervorgehen, konstituieren können.<sup>310</sup>

Folglich kann argumentiert werden, daß die komplexen, in verschiedenen Kreisen stattfindenden Interaktionen *innerhalb* der jeweiligen verhandlungsführenden Konfliktparteien Verhandlungsprozesse beeinträchtigen, da die nicht unmittelbar an den Verhandlungen beteiligten Kreise stärker als die Verhandelnden an etablierten Bedeutungen und damit auch Positionen und Forderungen, die mit denen der jeweils anderen Seite unvereinbar sind, festhalten.<sup>311</sup> In dem Maße, in dem die Verhandlungsführenden glauben, von der Zustimmung dieser Kreise abhängig zu sein, und interne Konflikte vermeiden oder deeskalieren wollen, kann dies Verhandlungsprozesse erschweren: ihr Zustandekommen, ihren Verlauf, und schließlich eventuelle Zugeständnisse und Kompromisse.<sup>312</sup>

308 Insbesondere dann, wenn diese Bedeutungen im ›Überzeugungsnetzwerk‹ an zentraler Stelle angesiedelt sind, vgl. Kap. 1.1.1.2.

309 Auf diesen Zusammenhang verweist bereits Simmel, der argumentiert, daß insbesondere verfolgte Minderheiten jegliches Entgegenkommen der anderen Seite ablehnen, da dieses den Zusammenhalt der Gruppe gefährde – und dabei doch nur partiell sei, also den Konflikt nicht löse (vgl. Simmel 1992b: Der Streit, S. 358f.).

310 Dies manifestiert sich deutlich in ereignisbezogenen, die Primärgruppen der Kampfverbände übergreifenden Veteranentreffen wie denen der Überlebenden des *D-Day* oder der Schlacht von Pearl Harbor.

311 Flint und de Waal führen den Abschluß der Nord-Süd-Friedensverhandlungen im Sudan mit dem *Comprehensive Peace Agreement* von 2005 darauf zurück, daß diese – anders als die Darfur-Verhandlungen – in ihrer entscheidenden Phase in direkten Zweiergesprächen zwischen dem Vizepräsidenten Ali Osman al-Taha und dem Rebellenführer John Garang geführt wurden (vgl. Flint / de Waal 2008, u.a. S. 216). Allerdings vermochte das genannte Abkommen weder die Beziehungen zwischen dem Norden und Süden – bzw. mittlerweile zwischen den Staaten Sudan und Südsudan – zu befrieden noch die Grundlage für ein friedliches Zusammenleben im Südsudan zu schaffen.

312 Siehe dazu Genschel/Schlichte 1997, S. 511f.

In der Folge all dieser Kontingenzen können unintendierte, teils paradoxe Konsequenzen von Verhandlungsprozessen auftreten. Dies betrifft erstens die bereits genannte eventuelle Entstehung neuer innerer Konflikte durch den Versuch, den äußeren Konflikt beizulegen. Diese erschweren ihrerseits den weiteren Verhandlungsprozeß, da nun die Annäherung der Bedeutungen auf weitere Widerstände stößt bzw. diese antizipiert werden – ein selbstverstärkender kontraproduktiver Prozeß. Eventuell können die internen Konflikte auch in Fragmentierungsprozessen resultieren, welche wiederum Verhandlungen erschweren (siehe unten, Kap. 3.3.2.1 und 3.3.4.2.3).

Zweitens können sich statt der erhofften Annäherung der Bedeutungen die Antagonismen verhärten: Die Konfliktparteien können sich in ihrer negativen Sichtweise auf die andere Partei (als – mit Blumer gesprochen – »deceitful, untrustworthy, and evilly intentioned«<sup>313</sup>) bestätigt sehen, und auch die Definition des Konfliktgegenstandes als unteilbar und die auf ihn bezogenen Forderungen können sich weiter verhärten. Sie können auch zu dem Schluß gelangen, daß Verhandlungen allgemein oder zumindest mit diesem Gegner sinnlos oder gar kontraproduktiv seien. Oder aber die Konfliktparteien interpretieren den bisherigen Verhandlungsverlauf als Hinweis darauf, daß der eigene Erfolg bei Verhandlungen entscheidend von der Demonstration militärischer Stärke abhängt, und sie daher ihren Konfliktaustrag in Richtung eines (vermehrten oder vielleicht auch erstmaligen) Kämpfens verändern müßten (siehe unten, Kap. 3.2.3.2 sowie 3.3.4.2.3). Drittens können neue Objekte mit divergierenden, gar unvereinbaren Bedeutungen entstehen: insbesondere können Mediatoren als parteiisch wahrgenommen werden, sodaß künftige Verhandlungen erschwert sind; ebenso können neue Konfliktgegenstände und im Fall von mehr als zwei Verhandlungsparteien auch neue Konstellationen entstehen (siehe unten, Kap. 3.2.3.2 und 3.3.4.2). Verhandlungen erscheinen derart als ein Weg des Konfliktaustrags, der hinsichtlich einer Lösung oder Deeskalation auch kontraproduktiv sein kann – was die vielen internationalen Vermittlungsbemühungen (mutmaßlich) implizit zugrundeliegende Annahme, daß Verhandlungen, selbst wenn sie »zu nichts führen«, auch auf keinen Fall schaden, widerlegt.

## 2.5 KONFRONTATIVE FORMEN DES KONFLIKTAUSTRAGS

Blumer betont die Kreativität und Varianz auch konfrontativen Konfliktaustrags.<sup>314</sup> Explizit geht er auf u.a. die folgenden konfrontativen Konfliktaustragsformen ein: Protest (in welcher konkreten Gestalt auch immer),<sup>315</sup> Streik<sup>316</sup> und Gewalthandeln im Rahmen eines Konflikts. Allgemeiner spricht er von »Druck«,<sup>317</sup> »Angriff«<sup>318</sup> und

313 Blumer 1978: Unrest, S. 46. Siehe dazu ausführlicher unten, Kap. 3.1.2.

314 Vgl. Blumer 1988f: Industrial Relations, S. 299.

315 Blumer bezeichnet Protest als »direct attack on the social order«, die einen »combative character« aufweise (Blumer 1978: Unrest, S. 31).

316 Vgl. Blumer 1988d: Labor-Management Relations, S. 249ff.

317 Vgl. u.a. Blumer 1988f: Industrial Relations, S. 301.

318 Vgl. u.a. Blumer 1988g: Group Tension, S. 315.