

Tun, was man lieber nicht täte

Kompromisse schließen: Véronique Zanetti versucht ein vielgestaltiges und oft beschworenes Verhalten auf den Begriff zu bringen

Kompromisslos für eine Sache einzutreten erntet bisweilen Bewunderung, jedenfalls wenn es sich um eine gute Sache handelt. Gleichwohl dürfte die Bereitschaft zum Kompromiss nicht niedriger im Kurs der Alltagsstuden stehen als die Entschlossenheit, die sich nicht beirren lässt; eher vermutlich höher, zumindest in unseren demokratisch-liberalen Gesellschaften. Zeitgenossen, die umgänglich sind, mit sich reden lassen und bei Streitigkeiten Zugeständnisse machen, scheinen nachgerade die Idealbesetzung für die Rolle des Mittmenschen unter Bedingungen des politisch-weltanschaulichen Pluralismus und zunehmender kultureller Diversität zu sein. Doch reichen Dialogbereitschaft und guter Wille nicht immer aus, um Dissense aus der Welt zu schaffen. Und selbst wenn neben gutem Willen auch hinreichend Verstand bei allen Konfliktparteien zu finden ist und zudem kein Zeitdruck herrscht, der Selbstbehauptungsreflexe verstärkt, kann es sein, dass der Austausch von Argumenten einen Zwist nicht bezulegen vermag.

Recht eigentlich sind es ebensolche Situationen unüberwindlicher Meinungsverschiedenheit und Interessensdivergenz, in denen Kompromisse – allererst – gefragt sind; Situationen, in denen kein

Konsens zu erzielen ist, es sei denn der Konsens darüber, dass ein Dissens bestehe. Dafür indes, dass dennoch ein Interessenausgleich ernstlich gesucht wird, müssten die in einen Streit Verwickelten bei aller sonstigen Uneinigkeit zudem darin einig sein, eine Eskalation vermeiden zu wollen. Desperados und Hasar-



Véronique Zanetti: „Spielarten des Kompromisses“
Suhrkamp Verlag,
Berlin 2022, 287 S.,
br., 22,- €.

deure kommen als Kandidaten für tätige Kompromissbereitschaft naturgemäß kaum in Betracht.

Von der „Möglichkeit einer letzten Zuflucht“ spricht Véronique Zanetti in ihrem Buch „Spielarten des Kompromisses“, das eines der nicht eben zahlreichen ist, die sich aus philosophischem Blickwinkel des Themas annehmen. Der Titel deutet es an: Das Augenmerk der Autorin, die an der Universität Bielefeld als Professorin für Politische Philosophie arbeitet, gilt der erstaunlichen Vielgestal-

tigkeit des Phänomens namens „Kompromiss“, das auch beträchtliche Grauzonen der Vieldeutigkeit kennt. Ebenso sehr ist sie jedoch an dem interessiert, was man dessen Sortenreinheit nennen könnte, an der Kombination von Merkmalen, die es von verwandten Phänomenen auf dem weiten Feld der Konfliktbearbeitung unterscheidet. So hebt sie etwa eine Kompromissituation von einem moralischen Dilemma ab, in dem jede der verbliebenen Entscheidungsmöglichkeiten in einem moralischen Sinne falsch ist; und sie vergleicht die Kompromissbereitschaft mit der Tugend der Toleranz, die bei anderen großmütig duldet, was ihr gegen den Strich geht.

Auch ein Kompromiss verknüpft in gewisser Weise Ablehnung mit Akzeptanz. Er wird im Sinne von Zanettis akribischen Problembeschreibungen „nicht ohne ein gewisses Bedauern“ geschlossen. Selbst wenn unter den gegebenen Umständen nichts Besseres hätte herauskommen können, und selbst dann, wenn seine Verweigerung zu einer Verschlechterung der (eigenen) Lage geführt haben würde, wenn die Opponenten also im Sinne einer unverächtlichen Rationalität der Selbsterhaltung klug gehandelt haben, selbst dann ist und bleibt der Kompromiss ein „unbe-

friedigender Handel“. Er erscheint, weil die Beteiligten Abstriche an ihren ursprünglichen Absichten machen, in ihrer jeweiligen Perspektive unvermeidlich als nur die „zweitbeste Lösung“. Der Kompromiss rückt damit, obgleich er zu einer friedlichen Koexistenz verhelfen soll, in ein Zwielfel: „Man tut, was man nicht tun will“, formuliert Zanetti zuspitzend.

Risikiert demzufolge, wer kompromissbereit ist, sich zu kompromittieren? Kompromiss und kompromittieren: Beide Wörter haben dieselbe Wurzel und gehen auf die lateinische Rechtssprache zurück. Streitende Parteien versprechen einander („com-promittiere“), sich der Entscheidung eines Schiedsrichters zu unterwerfen. Daraus ist nicht nur der Kompromiss im heutigen Sinne eines Interessenausgleichs erwachsen, der ohne einen unparteiischen Dritten zustande kommt. Auch das, was „kompromittieren“ meint, lässt sich vor dem Hintergrund der schiedsgerichtlichen Szene mittelbar erschließen: jemanden oder sich selbst dem Urteil anderer aussetzen, ihn oder sich bloßstellen, in Verlegenheit bringen.

Sich selbst eine kompromittierende Blöße gibt, wer etwa mit den Konzessionen, die er macht, die eigenen moralischen oder politischen Überzeugungen

verrät. Damit ist eine Grenze des Kompromisses beschrieben. Wer sie überschreitet, das ergibt sich aus einigen von Zanettis verzweigten Argumentationen, geht gar keinen „echten“ Kompromiss ein. „Unechte“ Kompromisse, das sind insbesondere die unfairen, schlechten oder irgendwie faulen: Eine der Parteien lenkt ein, weil sie Angst hat, getäuscht wird, unter Zwang steht, einer Drohung nachgibt oder dem Opportunismus die Zügel schießen lässt. Zwar ist die Gleichverteilung von Macht keine Voraussetzung für Kompromisse, sonst gäbe es nicht allzu viele, zumal in der politischen Sphäre nicht. Aber vorausgesetzt ist in jedem Fall, dass die Kontrahenten, so Zanetti, „aus freien Stücken“ Kompromissverhandlungen aufnehmen und aus ebenso freien Stücken deren Resultat akzeptieren.

Ebenso wenig wie Machtsymmetrie ist für das Gelingen eines Kompromisses nötig, dass die Opponenten einander „in der Mitte“ treffen, dass sie jeweils gleich viele Schritte aufeinander zugehen oder gleich viele Kröten schlucken. Aber sie müssen beide durch das Verhandlungsergebnis in eine Lage versetzt werden, die insgesamt besser ist, als sie es wäre, wenn kein Kompromiss zustande käme. Das sind in Zanettis Darstellung zwei

von (mindestens) vier notwendigen Bedingungen, die erfüllt sein müssen, damit ein Kompromiss seinen Namen verdient. Ihnen voraus als Bedingungen gehen die Abwesenheit von Gewalt, in kriegerischen Situationen mithin das Schweigen der Waffen sowie die wechselseitige Anerkennung der Parteien als künftige Verhandlungspartner“. Eben dieser elementare Schritt hat es in sich, nicht nur, weil er bedeuten kann, sich mit einem Feind an den Verhandlungstisch zu setzen.

Wie in einer Nusschale enthält die wechselseitige Anerkennung bereits das, was Véronique Zanetti das „normative Minimum“ nennt, das einen Kompromiss ermöglicht und trägt und das nicht selbst Gegenstand von Kompromissverhandlungen sein kann. Grob verkürzt: In Ermangelung gemeinsamer Grundüberzeugungen (und auch eines entscheidungsbefugten unparteiischen Schiedsrichters) halten sich die Konfliktparteien, „wenigstens für die Dauer der Verhandlung“, an gewisse Grundregeln der Fairness. Ob dieses normative Minimum minimal genug ist, um fortbestehende Interessensgegensätze wenigstens pragmatisch zu überbrücken, zeigt sich freilich erst, wenn ein Kompromissversuch gelingt – oder scheitert.

UWE JUSTUS WENZEL