

Den breit rezipierten Ausgangspunkt der Diskussion über die Charakteristika und die Dynamik von Wertkonflikten im politischen Prozess bildet die Konflikttypologie von Wilhelm Aubert (1963, 1973). Aubert identifiziert mit Interessen- und Wertkonflikten zwei Sorten von Konflikten, die auf unterschiedlichen Konfliktquellen beruhen.³ Erstere beruhen auf der Knappheit von Gütern oder Positionen, die von den Parteien gleichermaßen geschätzt werden (1973: 180, 182).⁴ Ein Wert- oder Überzeugungskonflikt beruht demgegenüber „auf einem Dissens in Bezug auf den normativen Status eines sozialen Objekts“ (1973: 183), auf Meinungsverschiedenheiten über Werte oder Tatsachen sowie über die Hierarchisierung oder die richtige Anwendung von Werten (1973: 184). Diese unterschiedlichen Ursachen führen zu einer spezifischen Intensität und Dynamik der resultierenden Konflikte und zu je eigenen Strategien der Lösung oder Zivilisierung dieser Konflikte. Sofern die Ziele der Parteien nicht völlig entgegengesetzt sind, münden Interessengegensätze in der Regel gerade nicht in einen offenen Konfliktaustrag, sondern werden in Prozessen des Aushandelns (bargaining) bearbeitet. Der zentrale Mechanismus der Zivilisierung oder Lösung von Interessenkonflikten ist ein Kompromiss in Form eines beiderseitigen Verzichts auf Teile der anfangs geltend gemachten Ansprüche (Aubert 1973: 181). Die

3 Im Titel seines Aufsatzes bezeichnet er die beiden Konfliktquellen als ‚competition‘ und ‚dissensus‘ (Aubert 1963: 26), im Text spricht er dann auch von ‚conflict of interests‘ und ‚conflict of values or belief‘ (Aubert 1963: 27). Die deutsche Übersetzung gebraucht an beiden Stellen die Begriffe Interessen- und Wertkonflikt, und übersetzt ‚conflict of belief‘ mit ‚Glaubenskonflikt‘ (Aubert 1973: 178, 180).

4 Kriesberg, der in seinen konflikttheoretischen Überlegungen an die Aubertsche Unterscheidung von konsensualen oder Interessenkonflikten und dissensualen oder Wertkonflikten anschließt (vgl. 1982: 30), hat die Bedingungen für das Auftreten von Interessenkonflikten weiter präzisiert: Zumindest eine der Parteien müsse die Verteilung der gleichermaßen geschätzten Güter oder Positionen als unbefriedigend empfinden, die unbefriedigende Verteilung müsse sich zudem auf Handlungen einer anderen Partei zurückführen lassen oder sich zumindest nicht ohne Nachteile für andere Parteien ändern lassen (Kriesberg 1982: 36).

Neigung, solche Kompromisslösungen anzustreben, wird zumindest bei risikoaversen Beteiligten durch den Umstand befördert, dass andere Konfliktlösungen wie z. B. Gerichtsentscheidungen oder Konfliktbeendigungen etwa durch „Zufall, Missgeschick oder bösen Willen“ das Risiko bergen, alles zu verlieren (Aubert 1973: 182). Die Konflikträchtigkeit wird bei Interessengegensätzen zudem dadurch minimiert, dass vielfach nicht nur Konsens mit Blick auf die Wertschätzung der knappen Güter, sondern auch weitgehende Übereinstimmung hinsichtlich der Bedingungen und Kriterien eines fairen Interessenausgleichs – wie etwa durch die Orientierung am Marktpreis – besteht (Aubert 1973: 185–186). Zudem lässt die direkte Konkurrenz Interessengegensätze bedrohlicher erscheinen und verstärkt das Bedürfnis nach Instrumenten und Verfahren der Konfliktschlichtung (Aubert 1973: 187). Allerdings können auch Interessenkonflikte eskalieren, etwa wenn die strategischen Positionen der Parteien sehr asymmetrisch sind oder die Parteien schlichtweg auf ihren Positionen beharren und weder zu Kompromissen noch zu einer normativen Rechtfertigung ihrer Positionen bereit sind (Aubert 1973: 185).

Wertkonflikte münden dagegen deutlich häufiger als Interessengegensätze in Konflikte, die aggressiv ausgetragen werden und nicht selten eskalieren. Das hat seinen Grund vor allem darin, dass der Rückgriff auf einen zentralen Mechanismus der Zivilisierung oder Lösung von Interessenkonflikten, der Kompromiss, bei Wertdissenzen weniger erfolgversprechend, wenn auch nicht völlig aussichtslos ist. Denn eine Suche nach Kompromissen wird in solchen Konflikten nicht selten als illegitimer ‚(Kuh-)Handel‘ um moralische Prinzipien betrachtet. Darüber hinaus ist es in der Regel bei konfligierenden Werten erheblich schwieriger, die Fairness eines möglichen kompromisshaften Ausgleichs zwischen den Parteien festzustellen, weil die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Lösungen sich anders als bei Gütern und Positionen nicht ohne weiteres bestimmen und messen lassen. Zudem können die streitenden Parteien in Verhandlungen über Kompromisslösungen anders als bei Interessenkonflikten weit weniger autonom über die Austauschbedingungen verfügen, weil Werte und Wahrheit einen öffentlichen Charakter haben (Aubert 1973: 183–184). Allerdings müssen Dissense über die Richtigkeit von Werten und die Wahrheit von Tatsachen sowie die Hierarchisierung und richtige Anwendung von Werten und Normen nach Aubert nicht notwendig zum offenen Streit führen. Dies gilt vor allem dann, wenn die Träger dieser gegensätzlichen Überzeugungen in getrennten sozialen Welten leben (Aubert 1973: 183).⁵

Interessengegensätze und Dissense unterscheiden sich auch hinsichtlich der Bedeutung der konkreten Streitquellen für die Akteure, also von Präferenzen für Güter und Positionen einerseits sowie von Werten und Überzeugungen andererseits. Denn anders als in

5 Die Existenz verschiedener Werte ist nach Kriesberg zudem nur eine notwendige, nicht jedoch eine hinreichende Bedingung für das Auftreten dissensualer Konflikte. Vielmehr müssen diese Werte auch inkompatibel sein. Diese Inkompatibilität stellt sich entweder her, wenn Personen mit unterschiedlichen Auffassungen in einer sozialen Beziehung stehen, die diese Sichtweisen in Opposition treten lässt, oder aber dann, wenn Personen mit einer bestimmten Sichtweise gegenüber anderen Personen bezweifelbare Ansprüche erheben (Kriesberg 1982: 33).

Interessenkonflikten sind die streitenden Parteien in Dissensen in der Regel daran interessiert, die wesentlichen Elemente ihres Wertesystems oder ihrer Überzeugungen zu bewahren.⁶ Dies muss nicht notwendig in den Konflikt münden, solange es den Parteien im Dissens gelingt, sich darüber einvernehmlich zu verständigen, dass sie mit guten Gründen unterschiedlicher Meinung sind, also den Dissens in einen „rationalen Dissens“ (Miller 1992) transformieren. Nach Aubert stellt dies jedoch einen möglichen, letztlich aber marginalen Fall dar. Vielmehr geht die Erhaltung oder Verteidigung zentraler eigener Werte oder Überzeugungen in der Regel mit Zweifeln an oder Angriffen auf abweichende und inkompatible Werte oder Überzeugungen bzw. – so wird man ergänzen müssen – mit Zweifeln an oder Angriffen auf diejenigen einher, die diese abweichenden oder inkompatiblen Werte vertreten. Werte und Überzeugungen sind zudem häufig mit dem Anspruch auf Universalisierung verknüpft, also dem Wunsch, Träger abweichender Auffassungen von der ‚Wahrheit‘ der eigenen Auffassungen und der ‚Richtigkeit‘ der eigenen Werte zu überzeugen oder die eigenen Werte und Überzeugungen politisch zu verbreiten oder gar verbindlich zu machen (Aubert 1973: 187-188).

Aubert versteht seine binäre Typologie von Konfliktursachen, -verläufen und -lösungsmöglichkeiten explizit mit dem Hinweis, dass die Klassifizierung konkreter Konfliktfälle nicht nur unterschiedlich ausfallen, sondern auch unmöglich sein kann (Aubert 1973: 180) und dass in realen Konflikten häufig eine Mischung von Interessen- und Wertdimension vorliegt (Aubert 1973: 185).⁷ Interessenkonflikte etwa enthalten eine Wertdimension, die in der Regel latent bleibt, jedoch auch explizit werden kann – wie z. B. diejenige der Vorstellungen über die Fairness von Austauschprozessen (Aubert 1973: 185).⁸ Dissense können dagegen etwa durch den Kampf um knappe Ressourcen wie Anhänger oder um

6 Der Unterschied lässt sich auch folgendermaßen verdeutlichen: Während die Ziele wertorientierten Handelns typischerweise intrinsischen Charakter haben, nicht austauschbar sind und einen Teil der Identität der Akteure bilden, zeichnet sich interessenorientiertes Handeln durch einen „strukturelle[n] Opportunismus auf der Ebene von Mitteln und Zwecken aus“ (Brose 1990: 16). Hinter den konkreten Präferenzen für einzelne Güter und Positionen steht eine generelle Orientierung, nämlich das ‚Interesse‘ daran, die eigene Position in einer gesellschaftlichen Struktur zu verbessern oder Verschlechterungen abzuwehren; aus der Perspektive dieser generellen Orientierung sind konkrete Präferenzen für Güter oder Positionen Mittel zum Zweck (Willems 1998: 72-75, vgl. auch Balog 1989: 65, Brose 1990). Es ist dieser strukturelle Opportunismus, der jene Flexibilität und „situative[r] Anpassungsfähigkeit“ (Brose 1990: 16) ermöglicht, die die Lösung von Interessenkonflikten durch Kompromisse und Koppelgeschäfte ermöglicht oder zumindest erleichtert.

7 Kriesberg hat daher explizit betont, dass es sich bei der Unterscheidung der beiden Konflikttypen um eine analytische Unterscheidung handle (1989: 213). Er weist zudem darauf hin, dass die Klassifizierung von realen Konflikten als konsensual oder dissensual insbesondere dann problematisch wird, wenn die Parteien in der Konfliktdefinition nicht übereinstimmen und die eine Seite einen Konflikt als Interessen-, die andere ihn als Wertkonflikt betrachtet (Kriesberg 1989: 213).

8 Lösungs- oder Kompromissvorschläge werden daher in Interessenkonflikten häufig deshalb zurückgewiesen, weil sie mit den Gleichheits- oder Gerechtigkeitsvorstellungen der Konfliktparteien konfliktieren (Meyer 1997: 37).

für die politische Durchsetzung erforderliche Macht- und Autoritätspositionen eine Interessendimension annehmen (Aubert 1973: 188).

Diese Vermischungen eröffnen nach Aubert jedoch auch die Möglichkeit zu einer grundsätzlichen Transformation von Konflikten. Die Aussichten auf eine Lösung der Konflikte verändern sich durch solche Transformationen entsprechend den bei der Analyse der Konflikttypen formulierten Erwartungen. So wirkt die Transformation eines Interessenkonflikts in einen offenen Dissens über Werte oder Tatsachen oder beides in der Regel tendenziell konfliktverschärfend. Aubert weist allerdings darauf hin, dass unter bestimmten institutionellen Bedingungen eine solche Transformation eines Interessenkonflikts in einen Dissens über Tatsachen oder Normen auch Bestandteil einer konfliktlösenden Strategie werden könne, nämlich dann, wenn der Konflikt auf diese Weise durch eine gerichtliche Streitentscheidung beendet werden kann (Aubert 1973: 186). Andererseits kann die Anreicherung eines Wertkonfliktes um eine Interessendimension Konfliktlösungen tendenziell erleichtern. Während die Lösung reiner Wertkonflikte durch den Mechanismus des Kompromisses oft an normativen oder psychologischen Bedenken scheitert – ‚kein Kuhhandel um Prinzipien oder die Wahrheit‘ –, macht die Mischung mit Elementen etwa eines Machtkonfliktes den Streit einer Kompromisslösung zugänglich, etwa durch Rekurs auf das Prinzip der gleichwertigen politischen Repräsentation (Aubert 1973: 189).⁹

9 Die Aubertsche Unterscheidung von Interessen- und Wertkonflikten ist breit rezipiert worden. In der deutschen Rezeption finden sich neben dem Begriffspaar ‚Interessen- und Wertkonflikt‘ (Röhl 1987: 460-461, nach Meyer 1997: 32, Anm. 36) auch das Begriffspaar ‚Verteilungs- und Meinungskonflikt‘ (Raiser 1987: 294, nach Meyer 1997: 32, Anm. 37). Der Begriff des Identitätskonfliktes wird teilweise als Ersatz für den Begriff des Wertkonfliktes gebraucht (vgl. Senghaas 1992: 72, nach Meyer 1997: 32, Anm. 38, vgl. auch Rothman 1997), teilweise aber auch als Bezeichnung für einen dritten Konflikttypus, der durch die problematische Vermengung von Interessen- und Wertkonflikten gekennzeichnet sei, verwendet (Greiffenhagen 1999: 194). In strukturell ähnlicher Weise wie zwischen Wert- und Interessenkonflikten wird auch zwischen Verteilungs- und Anerkennungskonflikten unterschieden, wobei die Dimension der Anerkennungskonflikte mit Blick auf den prognostizierten Konfliktverlauf sowie Chancen einer Konfliktlösung den Wertkonflikten entspricht (Offe 1994: 144). Honneth hat demgegenüber vorgeschlagen, zwischen Umverteilungs- und Identitätskonflikten, die eine Anerkennungsdimension enthalten, und Interessenkonflikten, die keinen Beitrag zur Fortentwicklung des sozialen Anerkennungsgefüges zu leisten vermögen, zu unterscheiden (Honneth in Fraser/Honneth 2003, nach Köhler 2002: 330). In der Tradition einer ökonomischen Theorie der Politik findet sich die analoge Unterscheidung von Interessen- und Meinungskonflikten (vgl. Zintl 1992: 106-107 sowie dort Anm. 8, mit Verweis auf Hayek 1969a, Hayek 1969b, vgl. aber auch Arrow 1967, Arrow 1973, Sen 1977, Sen 1986, die zwischen ‚values‘ und ‚tastes‘ bzw. ‚judgments‘ und ‚interests‘ unterscheiden).

Auberts Konflikttypologie ist in der Rezeption aber auch ergänzt und ausdifferenziert worden. So unterscheidet etwa Bühl zwischen Macht-, Interessen- und Wertkonflikten (1984, nach Anhut/Heitmeyer 2000: 65, Anm. 112), Mitchell zwischen Interessenkonflikten, Wertkonflikten, Wissenskonflikten und Konflikten über Mittel (1989: 35-41). Rittberger et al. unterscheiden zwischen dissensualen Konflikten über Werte oder Mittel und konsensualen Interessenkonflikten über absolut bewertete Güter oder relativ bewertete Güter bzw. Positionsgüter (vgl. Efinger et al. 1988, Efinger/Zürn 1990, Rittberger/Zürn 1990, Zürn et al. 1990; vgl. auch Zürn

Zu dieser Tradition einer dichotomischen Unterscheidung zweier Typen von Konflikten, die unterschiedliche Konfliktodynamiken und Zivilisierungschancen aufweisen, zählt auch Albert Hirschmans Differenzierung zwischen „teilbare[n] Konflikte[n] des Mehr-oder-Weniger“ und „kategorischen Konflikten des Entweder-Oder beziehungsweise des Unteilbaren“ (Hirschman 1994).¹⁰ Anders als Aubert führt Hirschman die verschiedenen Konfliktlogiken jedoch zunächst nicht auf die unterschiedliche *materiale* Beschaffenheit der Konfliktgegenstände (Interessen und Positionen vs. Werte und Überzeugungen), sondern auf die unterschiedlichen *formalen* Qualitäten der Konfliktgegenstände zurück, nämlich ihre Teilbarkeit bzw. Unteilbarkeit.¹¹ Allerdings besteht eine hohe Kongruenz zwischen materialer Beschaffenheit und formaler Qualität der Konfliktgegenstände. In teilbaren Konflikten geht es in der Regel um die Verteilung materieller Güter – als paradigmatischen Fall führt Hirschman den Tarifkonflikt an. Gegenstände unteilbarer Konflikte sind dagegen Fragen der Religion, die Stellung und der Status von Ethnien und Sprachen oder

1992). Unterschiedliche Formen solcher differenzierterer Konflikttypologien finden sich auch in der Forschung zu alternativen Konfliktregelungsverfahren. Vgl. dazu den Überblick bei Feindt (2001: 618-624). Feindt selbst unterscheidet zwischen kognitiven, normativen, Interessen-respektiven und Beziehungskonflikten (2001: 619). Vgl. auch den skizzenhaften Überblick über die begrifflichen Differenzierungen des Konfliktbegriffs bei Bonacker (1999: 75-79).

- 10 Bereits Kriesberg hatte darauf hingewiesen, dass sich die Konfliktgegenstände bei Wertkonflikten in höherem Maße durch Unteilbarkeit auszeichnen (1982: 199).
- 11 Hirschman entwickelte diese Unterscheidung in seiner kritischen Auseinandersetzung mit der von Helmut Dubiel (und Marcel Gauchet) vertretenen These, moderne Gesellschaften ließen sich unter bestimmten Bedingungen, nämlich einem Reservoir an gemeinsamen Regeln des Konfliktaustrags, der „Schonung des Gegners“ und einer „Bereitschaft zur Selbstzurücknahme und Zivilisierung“ (Dubiel 1995: 1095), auch durch eine Kette von Konflikten integrieren. Hirschman vertritt demgegenüber die These, dass diese integrierende Wirkung nur bei den teilbaren Konflikten des Mehr-oder-Weniger zu erwarten sei. Bereits Lewis A. Coser hatte Simmels These von den integrierenden Effekten des Streits mit dem Argument kritisiert, dass sie nicht hinreichend zwischen verschiedenen Sorten von Konflikten unterscheide. Integrierende Wirkung – so Coser – entfalten Konflikte nur solange, wie sie nicht die grundlegenden Gemeinsamkeiten oder Übereinstimmungen der Konfliktparteien betreffen (1965: 87-90, 96, 180). Coser differenziert daher nicht zwischen Wert- und Interessenkonflikten oder teilbaren und unteilbaren Konflikten, sondern zwischen konstitutionellen und nicht-konstitutionellen Konflikten. In konstitutionellen Konflikten bilden die grundlegenden Gemeinsamkeiten der Konfliktparteien selbst den Gegenstand des Streits. Für Coser lautet daher die entscheidende Frage, welche Faktoren es zu verhindern vermögen, dass Konflikte einen konstitutionellen Charakter annehmen. Zu diesen Faktoren zählt er u. a. wechselseitige Abhängigkeiten zwischen den Konfliktparteien, Vielfalt und fehlende Kumulation von Konflikten, institutionalisierte Kanäle der Konfliktaustragung sowie ein hohes Maß der Tolerierung von Konflikten (1965: 91-96, 181, 186). Anhut und Heitmeyer haben aus der bloßen Erwähnung Cosers bei Hirschman geschlossen, dieser habe letztlich darauf aufmerksam machen wollen, dass die entscheidende Determinante für die integrierenden Effekte ‚teilbarer‘ Konflikte das von den Akteuren geteilte Hintergrundverständnis sei (2000: 66) – eine Position, die sie selbst vertreten (2000: 68). Vgl. zu einer ähnlichen Kritik an frühen Formulierungen von Dubiels These einer Integration durch Konflikt (Dubiel 1992) auch Göhler (1992).

die Regelung der Geschlechterbeziehungen. Aber auch die Auseinandersetzungen über den Schwangerschaftsabbruch und den Multikulturalismus sowie den Fundamentalismus zählt Hirschman zu den unteilbaren Konfliktmaterien (1994: 301).¹² Teilbare und unteilbare Konflikte zeichnen sich durch unterschiedliche Konfliktodynamiken und Aussichten hinsichtlich ihrer Lösung oder Zivilisierung aus. Charakteristisch für unteilbare Konflikte ist die Heftigkeit und Unversöhnlichkeit, mit der die Parteien streiten (Hirschman 1994: 303). Lassen sich teilbare Konflikte dadurch lösen, dass sich die Parteien ‚in der Mitte treffen‘ oder ‚den Unterschied aufteilen‘, sind solche Kompromisslösungen bei unteilbaren Konflikten eher unwahrscheinlich. Solche Konflikte werden vielmehr „entweder durch die unumwundene Eliminierung einer der streitenden Parteien oder durch ‚Toleranzabkommen‘, die gebieten ‚leben und leben lassen‘“, beendet (Hirschman 1994: 302).¹³

Auch Hirschman betont, dass es sich um eine idealtypische Unterscheidung handle. Dementsprechend lasse sich bei realen Konflikten zwischen beiden Kategorien nicht immer eindeutig unterscheiden, weil teilbare Konflikte häufig Elemente unteilbarer Konflikte enthielten und unteilbare solche teilbarer (Hirschman 1994: 301). Darüber hinaus identifiziert auch er einen Mechanismus der Verwandlung teilbarer in unteilbare Konflikte und umgekehrt; dieser Mechanismus beruht jedoch eher auf der Überlagerung unterschiedlicher Konfliktmaterien sowie auf Perzeptionsfehlern der Konfliktparteien als auf einer den Materien selbst anhaftenden Transformationslogik.¹⁴ Dies gilt zunächst für den Klassenkampf als einem grundsätzlich ‚teilbaren‘ Konflikt:

„Der ‚Klassenkampf‘ oder die ‚soziale Frage‘ mögen (zum Teil) wegen der oben erwähnten Überreste ethnischer Spaltungen im Bewußtsein des neunzehnten Jahrhunderts besonders akut gewesen sein, und ebenso, weil diese Konflikte als den Religionskriegen analog empfunden wurden, die noch vor kurzem gewütet hatten. Diese historisch konditionierte Fehldiagnose trug vermutlich zu der Überzeugung bei, daß der Konflikt zwischen Kapital und Arbeit radikale Lösungen brauche: Entweder Sozialismus-Kommunismus, was eine der beiden Seiten des Konflikts beseitigt, oder Korporatismus-Faschismus, der sicherstellen würde, daß beide Seiten dauerhaft zusammengeschlossen sind. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg wurde allgemein akzeptiert, daß die sozialen Konflikte der industrialisierten Länder immerfort wechselnden Kompromissen zugänglich sind“ (Hirschman 1994: 303).

12 Hirschman hat, worauf Dubiel (1999: 139) zu Recht hinweist, diesen zweiten Konflikttypus nicht eigenständig bestimmt, sondern allein als Negation des teilbaren Konflikts entwickelt.

13 Simmel hat auf eine weitere Möglichkeit für den Umgang mit unteilbaren Konflikten verwiesen, nämlich den Konfliktgegenstand zu repräsentieren, um einer der Konfliktparteien ein Substitut von ausreichendem Wert anbieten zu können und diese so zu einem Kompromiss zu bewegen (Benditt 1979: 30, mit Verweis auf Simmel 1955: 116).

14 Die Stichworte Überlagerung und Fehlperzeption sind ein deutliches Indiz dafür, dass Hirschman in ähnlicher Weise wie Aubert die Unterscheidung der Konflikttypen an den vermeintlich ‚objektiven‘ Charakteristika der jeweiligen Streitgegenstände festmacht. Dagegen haben Anhut und Heitmeyer eingewandt, dass es plausibler sei, ‚Unteilbarkeit‘ als Folge einer (politisch erfolgreichen) Rahmung des Konfliktes zu begreifen (2000: 66).

Umgekehrt führt der routinierte Umgang mit teilbaren Konflikten dazu, auch die vermehrt auftretenden unteilbaren Konflikte als teilbare wahrzunehmen. Eine solche Fehlperzeption kann jedoch durchaus produktive Folgen haben:

„Wie überwältigend unversöhnlich sie auf den ersten Blick auch aussehen mögen, sie könnten vielleicht doch einige verhandlungsfähige Aspekte haben? Diese werden leichter entdeckt und hervorgehoben, wenn man in der Kunst des Verhandelns und des Experimentierens schon geübt ist“ (Hirschman 1994: 303).

Hirschman versteht seine idealtypische Unterscheidung und vor allem seine Überlegungen zur Kategorie des unteilbaren Konflikts allerdings mit einer deutlichen Einschränkung:

„Aber diese Vorstellungen sind nur als erste Annäherung [...] gemeint und sollten nicht als einziger Schlüssel der Konflikttheorie, als Paradigma gar, mißverstanden werden. Ich hege zum Beispiel den Verdacht, daß die Kategorie des Entweder-Oder, des unteilbaren Konflikts, im Grunde genommen ein vorläufiges Etikett für eine Vielzahl von unbekannten Problemen ist, die unterschiedliche Grade der Regelbarkeit haben. Diese Konflikte können nur allmählich verstanden werden, indem wir sie durchleben. [...] Was wirklich erforderlich ist, um bei neuen Problemen Fortschritte zu machen, ist politischer Unternehmungsgeist, Imagination, Geduld hier, Ungeduld dort und viele andere Varianten von *virtù* und *fortuna*“ (Hirschman 1994: 304).

Helmut Dubiel hat gegen die Konflikttypologie Hirschmans eingewandt, die Unterscheidung zwischen teilbaren und unteilbaren Konflikten reiße auseinander, was „im historischen Prozess untrennbar verschränkt ist“. Denn so wie sich „militante Kämpfe um ‚materielle Interessen‘ [...] immer aus moralisch tiefer liegenden Gerechtigkeitsempfindungen speisen als aus dem bloßen Verlangen nach einer fairen Güterverteilung“, so kann man auch scheinbar reine Identitätskonflikte niemals ohne den materiellen Interessenhorizont der Streitakteure verstehen“ (Dubiel 1999: 140-141).¹⁵ So ginge es auf der einen Seite sowohl in Arbeitskämpfen als auch in den neueren Konflikten zwischen den Geschlechtern nicht allein um Anteile an Lohn oder gesellschaftlichen Positionen; vielmehr ließen sich beide Konflikttypen ohne den „Rückgriff auf eine letztlich identitäre Kategorien wie ‚Würde‘ oder ‚Mißachtung‘“ nicht verstehen. Auf der anderen Seite seien auch Entstehung und Entwicklung von Identitätskonflikten und identitären Bewegungen – Dubiel nennt den zeitgenössischen religiösen Fundamentalismus arabischer Jugendlicher, den nordamerikanischen Populismus Ende des 19. Jahrhunderts und die Frauenbewegung – nicht ohne

15 Dubiels Überlegungen zielen „zunächst und vor allem“ auf die multiethnischen Konflikte in westlichen Gesellschaften und die mit ihnen verbundene Politik der Anerkennung (1997: 430), aber auch auf die sozialen Kämpfe entlang der Geschlechter- oder Generationendifferenz und die „Wertkonflikte“ um Abtreibung und Schulcurricula (1995: 1095, 1997: 429, 1999).

den jeweiligen materiellen Entstehungshintergrund sowie die sich daraus ergebenden Interessen und interessenbezogenen Strategien der Akteure erklärbar (Dubiel 1995: 1101).¹⁶

„Nicht nur für den Entstehungshintergrund, sondern auch für die Dynamik und politische Karriere einer sozialen Bewegung gilt der Satz, daß Ideen ohne Interessen sich historisch blamieren. Kurzum: Mit der bloßen öffentlichen Dramatisierung ihrer von der Suche nach kollektiver Identität motivierten unteilbaren Forderungen wird eine soziale Bewegung nicht den Status eines öffentlich respektierten kollektiven Akteurs erlangen“ (Dubiel 1995: 1001-1102).

Dubiels Annahme von der Verschränkung der Konfliktdimensionen mündet in die These, dass es sich bei reinen Ausprägungen teilbarer und unteilbarer Konflikte letztlich gar nicht um soziale Konflikte handele, sondern um „strategische Interessenkonkurrenz“ einerseits und die „Logik des Vernichtungskrieges“ andererseits (Dubiel 1999: 141). Im Anschluss an eine Überlegung Hirschmans, dass unteilbare Konflikte nur deshalb so unversöhnlich erschienen, weil noch keine Verfahren ihrer Zivilisierung erfunden seien, plädiert Dubiel dafür, „ein theoretisches Modell zu konstruieren, das als realistische Grundlage taugt für den Entwurf von Prinzipien, Regeln und Verfahren, die es vielleicht erlauben, unversöhnliche Feindschaft in zivile Gegnerschaft zu transformieren“ (Dubiel 1999: 141). Ausgangspunkt ist eine Konzeption von Konflikt, die „zum einen militanter ist als das Phänomen der Interessenkonkurrenz“ – und zwar, weil anders als in der strategischen Interessenkonkurrenz „die Geltung der Schlichtungsregeln eben nicht von den Streitakteuren als eine außermoralische Tatsache vorausgesetzt werden kann“ – und die zum anderen „zivilisierter als die Logik des Vernichtungskrieges ist“ – und zwar deshalb, weil die Konfliktparteien einen „Minimalkonsens“ teilen, der in der „Anerkennung der legitimen physischen Existenz des/der ‚Anderen‘ im politischen Raum“ besteht“ (Dubiel 1999: 142). Diese andere Konzeption hat Folgen auch für die unterstellte Transformationslogik von Konflikten und die Aussichten für ihre Zivilisierung:

„Nach Hirschman käme es darauf an, Strategien und Verfahren zu entwickeln, die es erlauben, den Streit um ‚unteilbare Güter‘ in einen Streit um ‚teilbare‘ Güter zu transformieren. [...] Nach meiner Vorstellung des sozialen Konflikts hingegen, in dem die ‚strategische‘ Dimension der Teilbarkeit mit der ‚identitären‘ Dimension der Unteilbarkeit unauflöslich

16 Dubiel betont den explizit ‚analytischen Charakter‘ solcher dichotomischer Unterscheidungen: „Es kann nur darum gehen, die empirische Häufung von Merkmalen des einen Typus in konkreten Konflikten festzustellen. Die Tauglichkeit solcher Unterscheidungen ist dann daran zu messen, ob sie letztlich mehr Klarheit angesichts der zu erklärenden Phänomene schaffen“ (1995: 1100). Er blendet aus, dass in der Tradition einer dichotomischen Unterscheidung von Interessen- und Wertkonflikten bzw. teilbaren und unteilbaren Konflikten selbst immer wieder betont worden ist, dass es sich dabei um eine typologische Unterscheidung handele und dementsprechend realen Konflikten häufig eine Mischung dieser beiden Konfliktquellen zu Grunde läge (vgl. Aubert 1973: 185, Kriesberg 1989: 213). Auch Hirschman hat dies ja ausdrücklich konzediert (1994: 301).

verschränkt ist, käme es darauf an, scheinbar unversöhnliche gesellschaftliche Auseinandersetzungen durch Formen der demokratischen Konfliktaustragung zu zivilisieren. Das orientierende Paradigma eines erfolgreich gehegten Konflikts ist nicht der Kompromiss konkurrierender strategischer Gruppen, sondern der unblutige Dauerstreit der demokratischen Öffentlichkeit“ (Dubiel 1999: 142).

Dubiel hat seine Überlegungen an einem Stufenmodell der Transformation eines Bürgerkriegs in einen zivilen Streit illustriert, dessen Stadien der Waffenstillstand, die Unterwerfung unter eine gemeinsame Rechtsordnung und schließlich die Konstituierung einer demokratischen Öffentlichkeit bilden (Dubiel 1995: 1104-1105, ausführlicher: Dubiel 1997: 440-443).¹⁷ Diese letzte, die „höchste Stufe der Zivilität“, ist gekennzeichnet durch die Orientierung der Parteien an „Prinzipien und Normen [...], deren legitime Geltung sie [...] anerkennen“ sowie an „Imperativen einer allgemeingültigen Moral, die sich in der demokratischen Öffentlichkeit bildet“.¹⁸ Diese Zivilitätsstufe zeichnet sich zudem dadurch aus, dass „Einstellungen, Meinungen und Interessen, die in die wechselseitige Beratung eingebracht werden, an deren Ende verändert werden“. Die strategische Konkurrenz von Gruppen mit vordefinierten Meinungen und Interessen wird transformiert in ein komplexes Netzwerk beratender Gruppen und Akteure (Dubiel 1997: 442).

Fragt man jedoch nach den Bedingungen, Faktoren oder Mechanismen, welche die Transformation des Modus der Konfliktaustragung von unversöhnlichen gesellschaftlichen Auseinandersetzungen hin zum unblutigen Dauerstreit der demokratischen Öffentlichkeit ermöglichen oder doch zumindest wahrscheinlicher machen, so verweist Dubiel darauf, dass es (kontingente) politische und kulturelle Rahmenbedingungen und/oder historische Erfahrungen seien, die die zentralen Determinanten von Konfliktverläufen bildeten. Darüber hinaus betont Dubiel, dass sich die Bedingungen einer solchen Transformation nicht einfach herstellen ließen: „Es ist einzig die von den Streitparteien selbst erfahrene und kollektiv gedeutete Realität, die diese Bereitschaft erzeugen kann“ (Dubiel 1995: 1103). Allerdings lassen sich bei Dubiel einige wenige, allerdings nicht systematisch ausgeführte Hinweise auf solche ermöglichenden oder förderlichen Bedingungen, Faktoren und Mechanismen finden.

(1) Eine erste Möglichkeit besteht in der Umdefinition der strittigen Fragen in einer Weise, die ihnen den Charakter der Unverhandelbarkeit und Unteilbarkeit nimmt:

„[...] Unteilbarkeit oder Unverhandelbarkeit eignet diesen Konfliktmaterien nicht von sich aus. Sie erscheinen vielmehr so in der *subjektiven* Perspektive der sich unversöhnlich gegen-

17 Für die Hegung von Konflikten zwischen Gruppen mit askriptiven Merkmalen oder tief eingesozialisierten Werthaltungen bedarf es dagegen nach Dubiel der Erfindung eigener Verfahren (1995: 1106).

18 Es bleibt unklar, ob für das solchermaßen konstituierte „schwache[s] normative Band der Gesellschaft“ weiterhin gilt, dass es sich in gehegten Konflikten gleichsam ‚hinter dem Rücken‘ der Akteure einstellt, so dass diese in der Regel um seine Existenz gar nicht wissen (Dubiel 1994: 115-116).

überstehenden Streitpartner. Andere Sprachen kann man lernen, Wertorientierungen lassen sich durch andere ersetzen und man kann eine andere Religion annehmen“ (Dubiel 1995: 1099, Hervorh. i. O.).

Dubiel geht zunächst davon aus, dass Unversöhnlichkeit und Unteilbarkeit keine ‚objektive‘ Qualität der Konfliktquellen sind, sondern Rahmungen dieser Gegenstände, die von den Akteuren vorgenommen werden.¹⁹ Von den Akteuren produzierte Rahmungen sind jedoch prinzipiell veränderbar. Und die Diskussionen einer demokratischen Öffentlichkeit stellen Raum und Gelegenheit für solche Veränderungsprozesse bereit. Möglich werden solche Veränderungsprozesse aber letztlich erst dadurch, dass Dubiel auch davon ausgeht, dass die Überzeugungen, Werte und Identitäten der Akteure, die für die Rahmung von Konfliktgegenständen als ‚unteilbar‘ oder ‚unverhandelbar‘ verantwortlich sind, als Ergebnis von Wahlentscheidungen und dementsprechend als revidierbar vorgestellt werden.

Auch wenn die Verweise auf den konstruktiven Charakter von Konfliktgegenständen und die Veränderbarkeit grundlegender Überzeugungen ohne Zweifel grundsätzlich zutreffend sind und die strategische Zurichtung von Konfliktgegenständen durch die Konfliktparteien in mobilisierender Absicht etwa bei den von Dubiel betrachteten ethnonationalistischen Konflikten in hohem Maße plausibel sind, bestehen doch erhebliche Zweifel, ob dieses Muster der Konfliktbearbeitung bei anderen Sorten von Konflikten wie etwa dem Konflikt um den Schwangerschaftsabbruch aussichtsreich ist. Denn der Verpflichtungsgrad bzw. die Unverhandelbarkeit der unterschiedlichen Regulierungsziele in diesem Konflikt begründenden moralischen Argumente von einem Lebensrecht des Embryos oder Fötus oder eines Vorranges der Autonomie von Frauen ist Folge ihrer Verankerung in den jeweils im Hintergrund stehenden umfassenden religiösen oder säkularen Vorstellungen von Gerechtigkeit oder gutem Leben. Verpflichtungsgrad und ‚Unverhandelbarkeit‘ in diesem Konflikt als bloße strategische Zurichtung des Konfliktgegenstandes durch die Konfliktparteien in mobilisierender Absicht anzusehen, stellte daher eine Fehlinterpretation dar. Auch der Verweis darauf, dass religiöse und Wertbindungen sich wechseln lassen, dürfte angesichts der in diesem Konflikt im Hintergrund stehenden grundlegenden Überzeugungen – des Glaubens an eine göttliche oder natürliche Lebensordnung auf der einen und des liberalen Ideals der Autonomie der Person auf der anderen – wenig hilfreich sein. Dieser Verweis scheint selbst auf dem klassisch liberalen Bild autonomer, souverän agierender Konsumenten zu beruhen, die auf einem speziellen Markt mit Angeboten für

19 Auf den Umstand, dass es nicht allein vom Konfliktgegenstand, sondern auch von den Perzeptionen der Akteure und der Situierung in Konfliktkonstellationen abhängt, welche Charakteristika und welche Dynamik Konflikte annehmen, haben bereits Zürn et al. hingewiesen (Zürn et al. 1990: 158-159). Allerdings wirken sich diese Faktoren nach Efinger und Zürn vor allem auf die Unterscheidung zwischen Interessenkonflikten um absolut und solche um relativ bewertete Güter aus. Bei den beiden von ihnen unterschiedenen dissensualen Konflikttypen erwarten sie dagegen keine derartige Perzeptions- und Situationsabhängigkeit (1990: 79). Den konstruktiven Charakter von Konfliktgegenständen betonen auch Anhut und Heitmeyer (2000: 66).



<http://www.springer.com/978-3-658-10300-2>

Wertkonflikte als Herausforderung der Demokratie

Willems, U.

2016, VII, 347 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-10300-2