

Fast hat es vor diesem Hintergrund den Anschein, als ob die gegenrechtliche Temporalität der affektiv betriebenen Zeitnahme mit der Erosion eines ganzen Repertoires rechtlich tragender Unterscheidungen einhergeht. Als es den Londoner Antiterrorereinheiten am 22. Juli 2005 um 10.03 Uhr geboten erschien, in der unmittelbaren Gegenwart auf die Zukunft einzuwirken und die Schüsse auf Charles de Menezes abzufeuern, war er weder Kombattant noch Zivilist. Er war bloßer Träger einer möglichen Bedrohung, die in diesem Augenblick für zu groß befunden wurde. Zugleich hat sich im Moment der Erschießung die absolute Dislokation des Schlachtfeldes im mittlerweile zum *long war* umdeklarierten globalen Krieg gegen den Terror erwiesen. Dieser Krieg kennt keine räumlichen Grenzen und wird folglich auch morgens in der Londoner U-Bahn geführt. Sobald man unter derartigen Bedingungen das Recht auf Selbstverteidigung gegen einen phantomhaften Feind geltend macht, führt man jedoch nicht nur die Ausnahme vom internationalen Gewaltverbot *ad absurdum*. Man löst vor allem das zivile Recht auf, das Erwartungs- und Verfahrenssicherheit gewährt. Unter diesen Voraussetzungen erscheint es ratsam, in einer Umkehr der Beweislast immer schon vorweg zu demonstrieren, dass man kein Terrorist ist. Allerdings blieb de Menezes auch diese Zeit nicht, und zwar nicht alleine aus einem unglücklichen Versehen heraus, wie nach den Londoner Ereignissen immer wieder behauptet wurde, sondern in Übereinstimmung mit der hier vorgestellten Logik.

Sven Opitz, Soziologe und Philosoph, ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Allgemeine Soziologie und Soziologische Theorie an der Universität Hamburg.  
sven.opitz@wiso.uni-hamburg.de

Ulrich Bröckling

## Gute Hirten führen sanft

Über Mediation

Mediation ist ein prominentes Beispiel für die Transformation einer alltäglichen Kommunikationspraxis, hier: des Schlichtens von Konflikten durch Hinzuziehung eines unbeteiligten Dritten, in eine methodisch angeleitete, von eigens dafür ausgebildeten Experten betriebene, wissenschaftlich beforschte und institutionell abgestützte Sozialtechnologie. Ähnlich dem Aufstieg anderer Sozialtechnologien wie Supervision, Coaching oder Evaluation markiert auch die rasante Ausbreitung, Professionalisierung und rechtliche Verankerung von Mediationsverfahren, wie sie in Deutschland etwa seit Ende der 1980er-Jahre stattgefunden hat,<sup>1</sup> eine Umstellung in den Modi des Regierens und Sich-selbst-Regierens oder, um einen Terminus Michel Foucaults aufzugreifen, eine Umstellung in den Formen gouvernementaler Machtausübung. Sie geht einher mit einem veränderten Verständnis von Konflikten und den daran beteiligten Akteuren, von deren Interessen, aber auch ihren Emotionen. Mediationsverfahren versprechen rationalen Interessenausgleich, sie etablieren aber auch ein spezifisches Affektregime.

Mit dem Neologismus »Gouvernementalität« bezeichnet Foucault einen Typus neuzeitlicher Regierungspraktiken und den historischen Prozess, der zu dessen Vorrangstellung gegenüber anderen Machtformationen, etwa jener der Souveränität, geführt hat.<sup>2</sup> Gouvernementale Strategien der Macht operieren über Dispositive der Sicherheit und folgen dem Postulat ökonomisch kalkulierter Interventionen, die mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum an Steuerungseffekten erzielen sollen. Effizienter als Gehorsam zu erzwingen ist es, Anreizsysteme zu installieren, die bestimmte Verhaltensweisen wahrscheinlicher machen sollen als andere, oder die Verhaltenslenkung gleich an jene zu delegieren, deren Verhalten gelenkt werden soll. Gouvernementale Führung impliziert daher stets Anleitung zur Selbstführung. In einem weiteren Sinn bezieht sich Gouvernementalität auf »die Gesamtheit von Prozeduren, Techniken, Methoden, welche die Lenkung der

<sup>1</sup> Siehe Kai-Olaf Maiwald, *Professionalisierung im modernen Berufssystem*. Das Beispiel der Familienmediation, Wiesbaden 2004.

<sup>2</sup> Vgl. Michel Foucault, *Geschichte der Gouvernementalität I*. Sicherheit, Souveränität, Territorium. Vorlesung am Collège de France 1977–1978, hg. von Michel Sennelart, übers. von Claudia Brede-Konersmann und Jürgen Schröder, Frankfurt am Main 2004, S. 162 f.

Menschen untereinander gewährleisten.«<sup>3</sup> Regiert werden neben dem politischen Gemeinwesen auch Familien, Haushalte, Unternehmen, Seelen, Kinder oder Risikogruppen, regiert wird schließlich das Individuum sowohl durch andere als auch durch sich selbst. Foucaults Konzept der Gouvernementalität liefert somit ein analytisches Raster, um soziales Handeln, Institutionen, Interdependenzgeflechte, Affektlagen und Kommunikationsverhältnisse mit ihrer jeweiligen emotiven Gestimmtheit unter der Perspektive von Steuerungsintentionen, Steuerungsmodi und Steuerungseffekten zu untersuchen. Gouvernementalitätsanalysen fragen nach den Rationalitäten und Technologien der Menschenführung sowie den damit verbundenen Subjektivierungsweisen. Bei allem Kalkül des planvollen Einwirkens auf das Verhalten anderer oder das eigene Verhalten bedeutet das keineswegs, wie gerade die Technologie der Mediation zeigt, die vermeintlich unvernünftigen Leidenschaften in berechenbare Interessen zu überführen und sie auf diese Weise zu rationalisieren. Emotionen und Affekte lassen sich vielmehr auch regieren, indem man ihnen Ausdrucksmöglichkeiten schafft, sie bei Bedarf schürt, dämpft oder modelliert, ihre Energie nutzbar macht oder aber in ungefährliche Bahnen lenkt. Regierungskunst braucht nicht nur Rechenmeister, sondern auch Pyrotechniker des Sozialen.

Der vorliegende Beitrag untersucht Theorie und Praxis der Mediation entlang der drei Achsen gouvernementaler Führung – Rationalität, Technologien und Subjektivierungsweisen – und versucht auf diese Weise *erstens* die Problemdefinitionen, Ziele und Versprechen der Mediation, *zweitens* ihre Verfahrensweisen und Regeln sowie *drittens* die Adressierungen und Zurichtungen der Subjekte in Mediationsverfahren herauszupräparieren. Im Unterschied zu Policy- oder Governance-Analysen, aber auch zu ethnografischen Fallstudien fragt er nicht, wie dieses oder jenes Mediationsverfahren tatsächlich abgelaufen ist und welche intendierten und nicht intendierten Wirkungen es gezeitigt hat. Das Augenmerk richtet sich vielmehr auf die Ebene der Programmatik, auf die unter anderem in Lehrbüchern, Ausbildungscurricula, Gesetzestexten und Selbstdarstellungen von Mediatoren formulierten Vorstellungen, wie ein Mediationsverfahren ablaufen soll und was es leisten kann. Mit anderen Worten: Es geht um Mediation als *Regierungskunst*, nicht als *Regierungspraxis*, um ein strategisches Machtdispositiv, nicht um die Taktiken ihrer Ausübung.

Das Erkenntnisinteresse ist dabei gegenwartsdiagnostisch. Dass Mediatoren heute in höchst unterschiedlichen Konfliktarenen aktiv werden – von

der Prügelei auf dem Schulhof bis zu zwischenstaatlichen Kriegen, von der Ehescheidung bis zur Auseinandersetzung um Stuttgart 21 –, dass ihre Einbeziehung teils sogar gesetzlich vorgeschrieben ist – so bei hochstrittigen Sorgerechtsfällen oder Insolvenzverfahren – und die Grundzüge des Verfahrens in allen Anwendungsfeldern weitgehend identisch sind – vom Prinzip der Freiwilligkeit bis zu den Phasenmodellen des Ablaufs –, all das spricht dafür, dass hier ein übergreifendes Modell der Konfliktbearbeitung vorliegt, das in normativer wie in funktionaler Hinsicht weithin unangefochtene Geltung beanspruchen kann. Zwar erfüllt nicht jedes Verfahren alle Kriterien: So ist insbesondere bei Mediationen im öffentlichen Bereich die geforderte Teilnahme sämtlicher betroffenen Parteien schwierig zu gewährleisten; betroffen fühlen sich schließlich viele. Auch die Ergebnisoffenheit des Verfahrens, die Neutralität des Vermittlers sowie die rechtliche Bindung einer gemeinsam ausgehandelten Vereinbarung sind keineswegs selbstverständlich, wenn die Entscheidungsautorität letztlich bei den Behörden liegt. Dass jedoch Bürgerinitiativen sich weigerten, an einem unter dem Label Mediation laufenden Beratungs- oder Schlichtungsverfahren teilzunehmen, weil zentrale Anforderungen an Mediation nicht eingehalten wurden, so geschehen 1998 bei der sogenannten »Frankfurter Flughafen-Mediation«,<sup>4</sup> zeigt *ex negativo* die Geltungskraft von Mediation als normatives Ideal. Wo auch immer Konflikte aufbrechen und die Beteiligten sie nicht ohne fremde Hilfe beilegen können, ist jedenfalls der Ruf nach dem Mediator nicht fern. Es mag erfolgreiche und gescheiterte Mediationen, kompetente und weniger kompetente Mediatoren geben, und nicht immer kommt tatsächlich ein Mediationsverfahren zustande, doch wer wollte bezweifeln, dass, wenn überhaupt irgendetwas, dann Mediation verfahrenere Streitfälle in belastbare, von allen Beteiligten mitgetragene Lösungen überführen kann? Es ist diese binnen weniger Jahre erlangte fraglose Plausibilität, die Mediation zu einer Schlüsseltechnologie in der Gouvernementalität der Gegenwart macht. Das wirft die soziologisch interessante Frage auf, was es über zeitgenössische Gesellschaften aussagt, wenn sie gerade mithilfe dieses Machtdispositivs ihre Vorstellungen von Gerechtigkeit, Verständigung und Konfliktbeilegung verwirklichen zu können hoffen und/oder ganz andere Herausforderungen wie die Überlastung der Gerichte oder die mangelnde Akzeptanz städtebaulicher oder technologischer Großprojekte zu meistern versuchen. Oder anders gefragt: Wenn Mediation die Lösung ist, was sind dann die Probleme?

<sup>3</sup> Michel Foucault, »Gespräch mit Ducio Trombadori«, in: ders., *Schriften in vier Bänden – Dits et écrits*. 1980–1988, Bd. 4, übers. von Michael Bischoff et al., Frankfurt am Main 2005, S. 51–119, hier S. 116. (Französische Originalausgabe: »Conversazione con Michel Foucault [Entretien avec Michel Foucault]«, in: Michel Foucault, *Dits et écrits*. 1954–1988, Bd. 4: 1980–1988, hg. von Daniel Defert u. François Ewald unter Mitarbeit von Jacques Lagrange, Paris 1994, S. 41–95.)

<sup>4</sup> Vgl. dazu Anna Geis, *Regieren mit Mediation*. Das Beteiligungsverfahren zur zukünftigen Entwicklung des Frankfurter Flughafens, Wiesbaden 2005.

## Rationalität

Die Wurzeln der Mediation im heutigen Verständnis liegen wie die vieler zeitgenössischer Sozialtechnologien in den USA. Impulse kamen aus der Organisationstheorie, welche die Unhintergebarkeit und Produktivität von Konflikten und die Vorzüge kooperativer Strategien zu ihrer Lösung erkannte, aus der Versöhnungsarbeit religiöser Gruppen, insbesondere der Quäker und Mennoniten, sowie aus experimentellen *Problem-Solving Workshops in International Relations*, die Sozialwissenschaftler in den 1960er- und 1970er-Jahren zur Befriedung zwischenstaatlicher Konflikte initiierten. Besonders einflussreich war jedoch die zeitlich parallele, vielstimmige Kritikbewegung am amerikanischen Rechtssystem, die diesem unter anderem Ineffizienz, bürokratischen Formalismus, die Zementierung sozialer Ungleichheit, Staatsfixierung und Entmündigung der Betroffenen vorwarf und sich für außergerichtliche Formen der Streitbeilegung (*Alternative Dispute Resolution*) einsetzte.<sup>5</sup> Mediation, so wie sie an den in der Folge gegründeten *Neighborhood Justice Centers* und *Community Mediation Centers* betrieben wurde, präsentierte sich vor allem als Alternative zum Gerichtsverfahren.

Die idealtypischen Handlungsrationaltäten von Richter und Mediator stehen, so ist seither in nahezu jeder Einführung in Theorie und Praxis der Mediation nachzulesen, einander diametral gegenüber. Auch wenn sich in der Praxis längst vielfältige Hybridformen herausgebildet haben und längst nicht alle Mediationsverfahren sich auf Konflikte beziehen, die andernfalls vor Gericht gelandet wären, so bestimmt sich das Selbstverständnis von Mediation in Abgrenzung von der gerichtlichen Konfliktbearbeitung. Wichtige Unterschiede beziehen sich unter anderem auf die Aspekte Rollenmodell, Entscheidungshoheit und Verfahrensablauf.

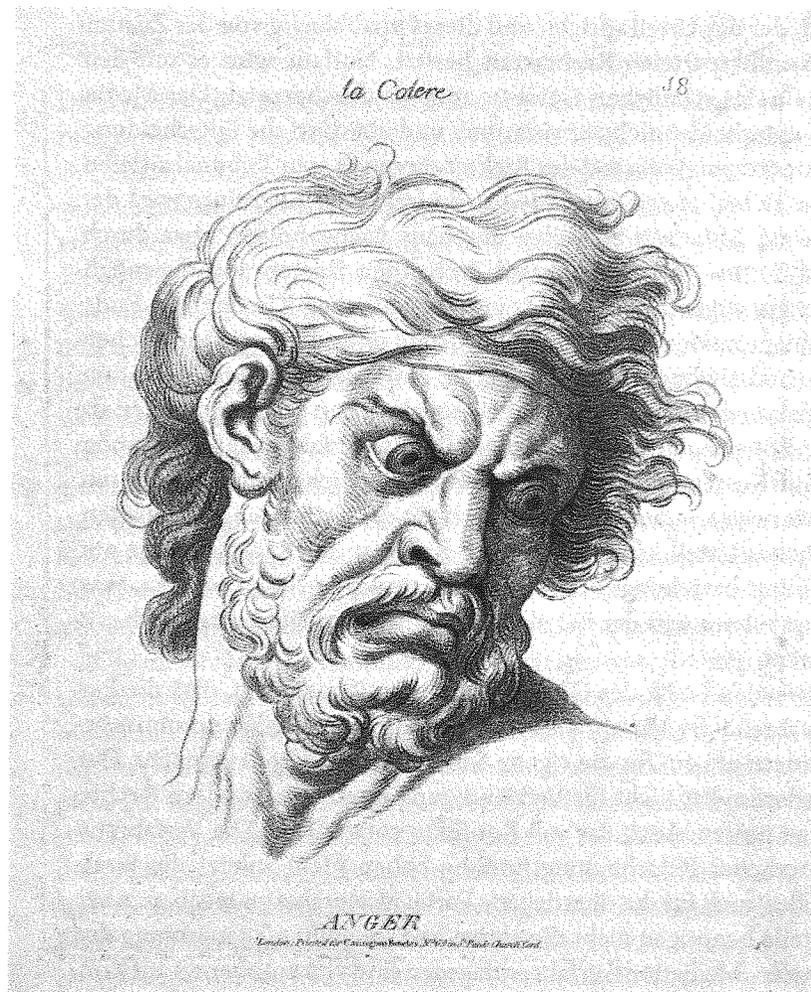
Während der Richter mit seinem Urteil rechtlich gesehen den Streitfall abschließt, auch wenn dieser nach dem Rechtsspruch lebensweltlich weiterbestehen oder sich gar verschärfen mag, unterstützt der Mediator die Parteien dabei, den Konflikt selbst beizulegen. Mediationsverfahren bearbeiten somit gleichermaßen die lebensweltliche und die rechtliche Dimension. Unter rechtsstaatlichen Bedingungen ist der Richter zwar weder bloßer Subsumtionsautomat, der allgemeine Normen auf konkrete Fälle anwendet, noch Souverän des Verfahrens, sondern eine Figur, die Bindung ans Gesetz und Dezision miteinander verbinden muss.<sup>6</sup> Doch es steht außer Frage,

<sup>5</sup> Siehe Joseph A. Scimecca, »Conflict Resolution in the United States: The Emergence of a Profession?«, in: Kevin Avruch / Peter W. Black / Joseph A. Scimecca (Hg.), *Conflict Resolution. Cross-Cultural Perspectives*, Westport, CT/London 1991, S. 19–39; Ulrich Bröckling, »Vermittlung als Befriedung: Über Mediation«, in: *Kriminologisches Journal* 34 (2002), 1, S. 2–20.

<sup>6</sup> Dazu nach wie vor erhellend Regina Ogorek, *Richterkönig oder Subsumtionsautomat? Zur Justiztheorie im 19. Jahrhundert*, Frankfurt am Main 1986.

dass er es ist, der das Urteil spricht, und dieses unabhängig von der Zustimmung der Konfliktparteien Rechtskraft besitzt. Notfalls wird es mit den Zwangsmitteln des staatlichen Gewaltmonopols durchgesetzt. Der Mediator dagegen entscheidet nicht, er vermittelt und überlässt die Entscheidung den Konfliktparteien. Während der Richter diese vor sein Tribunal zitieren kann, ist die Teilnahme an einer Mediation freiwillig. Allerdings wird der Bereitschaft zur Mitarbeit bisweilen durchaus nachgeholfen, etwa durch Hinweis auf die im Verweigerungsfall drohenden Kosten und die möglicherweise ungünstigeren Ergebnisse einer gerichtlichen Klärung. Am Ende eines Gerichtsprozesses steht immer ein Urteil, und sei es, wie inzwischen in der Mehrzahl zivilrechtlicher Verfahren, ein Vergleich; eine Mediation kann dagegen auch ohne Verständigung abgebrochen werden. Stärker als gerichtliche Entscheidungen betonen Mediationsverfahren Einigungsmöglichkeiten auf Kosten von Verneinungswahrscheinlichkeiten, und sie tun dies paradoxerweise, indem sie die Möglichkeit der Verneinung offenhalten. Ein richterliches Urteil kann dagegen im Rahmen des Rechtssystems nur durch Berufung beziehungsweise Revision zurückgewiesen werden, was die Einigungsbereitschaft der Beteiligten deutlich schmälert, aber auch entbehrlich macht.

In der agonalen Logik des Gerichtsverfahrens ist angelegt, dass die Parteien sich während des Verfahrens nicht um Konsens oder Kompromiss bemühen, sondern um ein für die eigene Seite günstiges Urteil kämpfen. Der Richter wiederum hat nicht für Verständigung zu sorgen, sondern Rechtsansprüche zu prüfen. Auch das soll Konflikte entschärfen. Die Verfahrensregeln richterlicher Entscheidungsfindung haben nicht zuletzt die Funktion, das Urteil auch für die unterlegene Partei akzeptabel zu machen. Aber Gerichtsurteile benötigen nicht die aktive und freiwillige Zustimmung der Prozessparteien. Mediationsverfahren dagegen sind von vornherein auf Konsens angelegt und auf Kooperation bei der Konfliktbearbeitung angewiesen. Der Mediator moderiert einen Aushandlungsprozess, er schafft einen Rahmen, in dem die Parteien jeweils ihre Sicht des Konflikts einschließlich der damit verbundenen Affekte darstellen können, in dem gemeinsame Interessen und Bedürfnisse und darauf aufbauend Handlungsoptionen ermittelt werden und am Ende eine von allen getragene Vereinbarung abgeschlossen wird. Eine gütliche Einigung wird angestrebt, idealerweise tritt ein Vertrag an die Stelle des richterlichen Entscheids. Die Institution des Vertrags besitzt – über die konkreten Vereinbarungen hinaus – ein versöhnendes Potenzial. Einem Urteil muss man sich beugen, von einem Kontrakt erhofft man sich Vorteile. Verträge setzen ein Mindestmaß an Vertrauen voraus, das im Falle ihrer Einhaltung noch gestärkt wird. Eine Vertrauensspirale tritt an die Stelle des Teufelskreises aus Misstrauen, das Misstrauen nährt. Dafür die kommunikativen Grundlagen zu schaffen, darin liegt die Aufgabe des Mediators. Verbunden damit ist eine Verschiebung der Zeitperspektive:



Hat der Richter über die Rechtmäßigkeit *vergänger* Handlungen oder *gegenwärtiger* Ansprüche zu entscheiden, so soll der Mediator den Kontrahenten dabei helfen, *künftig* so zu handeln, dass alle Seiten damit leben können. Schuldfragen treten deshalb gegenüber Lösungsvorschlägen in den Hintergrund.

Der Mediator initiiert und steuert das Verfahren, macht aber keine inhaltlichen Vorgaben. Seine Aufgabe ist es, die Kontrahenten an den Verhandlungstisch zu bringen – und sie vor allem dort zu halten. Dazu benötigt er nicht nur Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen, sondern in erster Linie kommunikatives Geschick. Er muss die unter Umständen hochkochenden Emotionen so weit kanalisieren, dass der Gesprächsfaden nicht endgültig abreißt, er muss ein Klima schaffen, in dem jede Seite bereit ist, die Argumente der anderen zu hören, muss das Gespräch so dirigieren, dass die Parteien selbst Lösungsvorschläge entwickeln und miteinander aushandeln. Gerichtsprozesse und Mediationen teilen das Prinzip der Mündlichkeit des Verfahrensablaufs und der Schriftlichkeit des Ergebnisses. Gleichwohl spielt im Gerichtssaal die schriftliche Aktenführung eine weit größere Rolle als am runden Tisch des Mediators. Würde alles protokolliert, was Kontrahenten im Rahmen von Mediationen äußern, so kämen diese weit seltener zu einem Abschluss. Während der Urteilsspruch eines Richters Rechtskraft erlangt, auch wenn im Extremfall alle übrigen Prozessbeteiligten schweigen, ist ein Mediator darauf angewiesen, dass die Streitparteien miteinander reden. Der Richter spricht, der Mediator macht sprechen. Des einen Wort ist verbindlich, das des anderen soll verbinden.

Mediatoren legen deshalb Wert darauf, dass sie nicht unparteiisch, sondern »allparteilich« agieren. Obwohl sie keine Schlichtung erzwingen können, sind sie keinesfalls machtlos. Ihre Macht ist jedoch nicht die des Souveräns, ihr Vorbild finden sie vielmehr in der Gestalt des guten Hirten, der sich gleichermaßen um jeden Einzelnen wie die gesamte Herde sorgt. Die pastorale Machtausübung des Mediators ist auf das Wohlergehen aller Beteiligten ausgerichtet. Seine Interventionen zielen zum einen darauf – so das in der einschlägigen Literatur vermittelte Rollenmodell –, dass jede Partei sich in ihren Bedürfnissen und Wünschen, aber auch in ihren Verletzungen und ihrem Ärger ernst genommen fühlt, dass ihr Verständnis entgegengebracht wird und nicht neue Kränkungen zugefügt werden. Gerade das soll zum anderen auch das Gemeinwesen von den destruktiven Folgen ungelöster Konflikte entlasten. Was jeden Einzelnen stärkt, soll auch das soziale Band festigen. Um dies zu erreichen, muss der Mediator die Beteiligten dazu anhalten, in der ersten Person zu sprechen, das heißt, ihre Interessen, aber auch ihre Gefühle zu artikulieren, was oft genug bedeutet, sich ihrer überhaupt erst bewusst zu werden. Der Mediator installiert ein Wahrheitsregime: Auch wenn, anders als vor Gericht, keine Geständnisse abgelegt werden, herrscht doch Introspektions- und Bekenntnisdruck. Das rückt

Mediation in die Nähe therapeutischer Verfahren der Konfliktbearbeitung, aus deren Methodenfundus sie ja auch viele ihrer Kommunikationstechniken bezieht. Auch wenn nicht persönliche Defizite, sondern intersubjektive Verwerfungen im Zentrum stehen, sollen diese nicht zuletzt dadurch befriedet werden, dass die Beteiligten ihre Gefühlslagen erkunden und diesen dadurch erst Kontur geben. Im Unterschied zur Rechtsprechung bietet Mediation eine inkludierende Kommunikationsform an, in die nicht nur kognitiv, sondern auch emotiv zu investieren ist. Adressiert werden die Medianden als ganzheitliche Subjekte, die im Schutzraum der Mediation partiell auf Rollendifferenzierungen der Person verzichten. In diesem Sinne wirkt Mediation individualisierend.

Zugleich soll die Lösung des spezifischen Konflikts die generelle Konfliktlösungskompetenz steigern und so den gesellschaftlichen Frieden sichern. Konflikte sind in der Logik der Mediation einerseits etwas Normales. Sie sind unvermeidlich, treten regelmäßig auf und folgen spezifischen Regeln. Andererseits stellen sie eine Störung der Normalität dar. Es ist besser, wenn sie gelöst werden, und zwar einvernehmlich, wie es Mediationsverfahren vorsehen. Geschieht dies, verwandeln sich Konflikte in Lerngelegenheiten. Dieser transformatorische Anspruch verweist auf die totalisierende Seite der pastoralen Mediationsmacht.

Zwei utopische Fluchtpunkte konvergieren hier: das selbstverantwortliche und kooperative Individuum und die auf Deliberation und Konsens gegründete pazifizierte gesellschaftliche Ordnung. Die Suggestivkraft – man könnte auch sagen: die »Mitmachfalle«<sup>7</sup> – von Mediation liegt nicht zuletzt in der impliziten Verpflichtung auf diese politische Ethik. Sich gegen eine solche Form der Konfliktbearbeitung zu stellen, erweckt den Anschein, als spreche man sich gegen die eigene Autonomie und das Prinzip freiwilliger Einigung aus. Und wer will schon als unmündiger Konsensverweigerer dastehen? Umgekehrt zehrt auch die Kritik an administrativ eingeleiteten Verfahren, die sich Mediation nennen, aber gegen deren Grundprinzipien verstoßen, von diesem moralischen Überschuss. Nicht dass Behörden eine Mediation anberaumen, sondern dass das, was sie anberaumen, keine ist, lautet regelmäßig der Vorwurf derjenigen, die eine Beteiligung daran ablehnen.

<sup>7</sup> Zu diesem Aspekt vgl. Thomas Wagner, *Die Mitmachfalle*. Bürgerbeteiligung als Herrschaftsinstrument, Köln 2013; Michael Wilk / Bernd Sahler (Hg.), *Strategische Einbindung*. Von Mediationen, Schlichtungen, runden Tischen ... und wie Protestbewegungen manipuliert werden, Lich 2014.

## Technologien

In Mediationsverfahren überlappen sich rationale, auf Anbahnung eines Vertrags gerichtete, und expressive, auf die heilende Kraft der Gefühlsartikulation und wechselseitige Anerkennung setzende Momente. Der Gleichzeitigkeit von kontraktueller und quasi-therapeutischer Vernunft korrespondieren disparate Techniken, die in unterschiedlichen Phasen einer Mediation zum Tragen kommen, die sich aber auch unterschiedlichen Schulen zuordnen lassen. Unterschieden wird, in idealtypischer Kontrastierung, zwischen einem verhandlungsorientierten und einem transformatorischen Ansatz.

Exemplarisch für den ersten Strang ist vor allem der in deutscher Sprache unter dem Titel *Das Harvard-Konzept* erschienene Bestseller *Getting to Yes* des Autorenteam Roger Fisher, William Ury und Bruce M. Patton.<sup>8</sup> Ihm sind die *basic tools* entnommen, die in keiner der inzwischen zahllosen Praxishandreichungen zur Konfliktvermittlung fehlen. Das Harvard-Konzept kombiniert spieltheoretische und kommunikationspsychologische Elemente zu einer Methodik effizienten Verhandeln. Von Mediation ist in diesem Buch allerdings nur indirekt die Rede; die Vermittlung durch eine dritte Partei erscheint als Spezialfall einer auf einvernehmliche Konfliktlösung abzielenden Verhandlungsführung und soll sich deshalb der gleichen Verfahren bedienen können.

Das Programm setzt auf Einigung durch Rationalisierung und soll herausführen aus den Dilemmata sowohl eines harten Verhandlungsstils, bei dem eine Einigung gar nicht oder wenn, dann nur mit erheblichen Kollateralschäden zustande kommt, als auch eines weichen Verhandlungsstils, bei dem eine Seite klein beigt und die Einigung deshalb unbefriedigend und nicht tragfähig ist. Die Alternative besteht in dem, was die Autoren *principled negotiation* nennen und in der deutschen Übersetzung »sachbezogenes Verhandeln« heißt. Die Konfliktparteien figurieren dabei als Problemlöser, die weder eine Übereinkunft um jeden Preis erzielen noch einen Sieg über die Gegenseite erringen, sondern zu einem »vernünftige[n], effiziente[n] und gütlich erreichte[n] Ergebnis« kommen wollen. Die Methode beruht auf vier Grundregeln:<sup>9</sup>

(1) *Menschen und Probleme getrennt behandeln*. Die Entmischung der subjektiven und objektiven Seiten eines Konflikts und eine Haltung, die weich zu den Menschen, aber hart in der Sache ist, sollen Ärger und Missverständ-

<sup>8</sup> Vgl. Roger Fisher / William Ury / Bruce M. Patton, *Das Harvard-Konzept*. Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln, übers. von Werner Raith, Teil IV von Wilfried Hof, Frankfurt am Main 2000. (Amerikanische Originalausgabe: *Getting to Yes*. Negotiating Agreement Without Giving In, Boston, MA, 1981.)

<sup>9</sup> Siehe zum Folgenden Fisher et al., *Harvard-Konzept*, S. 37 ff. Vgl. auch Bröckling, »Vermittlung«, S. 12 ff.

nisse abbauen und dafür sorgen, dass sich die Beziehungen zwischen den Beteiligten im Interesse der aktuellen wie künftiger Verhandlungen verbessern. Es geht nicht darum, die Emotionen abzukappen, was ohnehin ein vergebliches Unterfangen wäre, sondern ihrer Kommunikation einen gesonderten Kanal zuzuweisen, um so die Sachdebatte von Störgeräuschen freizuhalten. Weil Emotionen rationale Aushandlungsprozesse behindern, empfehlen die Autoren, den Dampf gleich zu Beginn abzulassen: »Haben die Menschen sich erst einmal ihre unausgesprochenen Emotionen von der Seele geredet, werden sie sich viel lieber dem Problem selbst zuwenden.«<sup>10</sup> Und selbstverständlich lohnen sich kleine Gesten der Verbindlichkeit: »Ein Zeichen von Sympathie, ein Ausdruck des Bedauerns, ein Besuch auf dem Friedhof, ein kleines Geschenk für das Enkelkind, Händeschütteln oder Umarmen, miteinander Essengehen – das alles ist unbezahlbar, wenn man eine angespannte emotionale Situation verbessern will, und kostet wirklich nicht viel.«<sup>11</sup>

(2) *Konzentration auf Interessen, nicht auf Positionen.* Das Feilschen um Positionen führt geradewegs in das *Negotiator's Dilemma* hinein: Insistiert man auf seiner Position, wird das auch die Gegenseite tun; zeigt man sich nachgiebig, muss man fürchten, über den Tisch gezogen zu werden. Im einen wie im anderen Fall ziehen sich die Verhandlungen in die Länge, das Klima zwischen den Parteien verschlechtert sich und es kommen eher Formelkompromisse als vernünftige Vereinbarungen zustande. Versucht man dagegen, die zugrunde liegenden Interessen herauszufinden, und fokussiert die Verhandlungen auf diese, so lassen sich weit eher Konvergenzpunkte und Kompensationsmöglichkeiten finden, und die Einigungschancen steigen. Positionen aufzugeben, bedeutet Gesichtsverlust; Interessen lassen sich meist auf mehr als eine Weise befriedigen.

(3) *Möglichkeiten für gegenseitigen Nutzen suchen.* Wenn, wie es gleichermaßen Grundannahme wie Postulat des Harvard-Konzepts ist, in Verhandlungen interessengesteuerte und nutzenmaximierende *Rational-Choice-Akteure* aufeinandertreffen, ist die Wahrscheinlichkeit einer einvernehmlichen Lösung dann am größten, wenn beide Seiten von ihr profitieren. Solange ein Konflikt nur als Nullsummenspiel verstanden wird, in dem jedem Gewinn der einen Seite ein ebenso hoher Verlust der anderen entspricht, ist zähes Gerangel vorprogrammiert, und zumindest eine Partei wird mit dem Ergebnis unzufrieden sein. Gelingt es dagegen, eine Win-win-Situation herbeizuführen, wird Konsens möglich. Gemeinsame Optionen auszuloten, ist sachlich wie emotional leichter, als konträre Positionen einander anzunähern: »Die Position der einen Seite wird immer mit der der anderen in Konflikt stehen – Optionen bringen statt dessen andere Optionen hervor.«<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Fisher et al., *Harvard-Konzept*, S. 57.

<sup>11</sup> Ebd., S. 59.

<sup>12</sup> Ebd., S. 101.

(4) *Bestehen auf objektiven Kriterien.* Nicht immer lässt sich allerdings der Kuchen vergrößern, bevor man sich an seine Verteilung macht. Besonders in diesen Fällen empfehlen die Autoren, die Entscheidung nicht der Hartnäckigkeit oder Gutmütigkeit der Beteiligten zu überlassen, sondern an willens- und affektunabhängige Maßstäbe zu binden. Sachgerechtes Verhandeln bedeutet dann, einen Streitfall in die gemeinsame Suche nach neutralen, das heißt von allen Parteien akzeptierten Kriterien zu verwandeln. Das kann das Votum eines externen Gutachters sein, aber auch die Einigung auf ein Zufallsverfahren wie Münzwurf oder Losentscheid. Man akzeptiert eine ungünstige Entscheidung leichter, wenn sie auf faire Weise zustande gekommen ist.

Die vier Grundregeln beziehen sich auf das *Wie* des Verhandeln. Aber auch die Frage, *ob* beziehungsweise *ob weiter* zu verhandeln ist, folgt, so Fisher, Ury und Patton, einem rationalen Kalkül, genauer: sie sollte ihm folgen. Verhandlungen versprechen nur dann Erfolg, wenn beide Seiten einen Kooperationsgewinn erwarten. Keine Partei wird einer Vereinbarung zustimmen, die sie schlechter stellt als das günstigste Ergebnis, das sie ohne Verhandlungen erreichen könnte. Diese *Best Alternative to Negotiated Agreement*, kurz: BATNA, definiert den Grenznutzen kooperativer Lösungen. Die Verhandlungsstärke einer Partei ist umso größer, je attraktiver ihre Optionen bei einem Scheitern von Verhandlungen sind. Deshalb ist es gerade im Falle ausgeprägter Machtasymmetrien wichtig, sich über die eigene BATNA klar zu werden und die der Gegenseite richtig einzuschätzen.

Für die praktische Umsetzung dieser Prinzipien bedient sich das Harvard-Konzept im Werkzeugkasten der Kommunikationspsychologie und adaptiert Werkzeuge wie das Brainstorming zur Ideenfindung, das »aktive Zuhören« zur Vermeidung von Missverständnissen oder den Rollentausch, um das Verständnis für die Gegenseite zu fördern. Ergänzt werden sie durch Verhandlungstechniken wie die Aufspaltung des Konflikts in einigungsfähige und strittige Punkte, die dann nacheinander vom Einfachen zum Schwierigeren voranschreitend abgearbeitet werden, oder das Ein-Text-Verfahren, bei dem einer der Kontrahenten oder ein vermittelnder Dritter einen Entwurf für eine Vereinbarung formuliert, diesen allen Parteien zur Begutachtung vorlegt, die Kritikpunkte in einen zweiten Entwurf einarbeitet, der dann wiederum von allen diskutiert wird, und so weiter, bis alle Verbesserungsvorschläge aufgenommen sind und die Parteien das Ergebnis akzeptieren – oder eben nicht.

Die suggestive Kraft des Konzepts liegt nicht zuletzt in seinem von Sachlichkeit getragenen Grundton. Fisher, Ury und Patton predigen keine Werte, sondern versprechen befriedigende Ergebnisse. Man muss schon bis zum Anhangskapitel mit Antworten auf häufige Leserfragen vorblättern und dort in der einzigen Fußnote des Buchs nachschauen, um Spurenelemente einer gesellschaftlichen Utopie zu entdecken: »Wir sind der Meinung«, heißt es

dort, »daß sachgerechtes Verhandeln helfen kann, die Welt zu verbessern, zusätzlich zur Lieferung einer guten, universell einsetzbaren Methode in einer Verhandlung das zu erhalten, was man will. Sachgerechtes Verhandeln fördert das Verständnis unter den Menschen, gleich ob sie Eltern und Kind, Arbeiter und Manager oder Araber und Israeli sind. [...] Je mehr ein Problemlösungsansatz für Verhandlungen beim Umgang mit Meinungsverschiedenheiten zwischen Einzelpersonen und zwischen Nationen zur Norm wird, umso niedriger werden die Kosten eines Konflikts sein. Und Sie mögen feststellen, daß die Verwendung dieses Ansatzes neben solchen sozialen Nutzen auch den Wertvorstellungen der Fürsorge und Gerechtigkeit in einer Weise dient, die persönlich zufriedenstellend ist.«<sup>13</sup>

Der Traum von der Identität des Nützlichen und des Guten ist alt, ebenso wie das Versprechen, sämtliche soziale Beziehungen im Rückgriff auf ökonomische Kalküle zu befrieden. Neu ist dagegen der Versuch, diese Verheißung in ein ausgefeiltes Regelwerk und Trainingsprogramm zu übersetzen. Wo immer Menschen aufeinandertreffen, so die erste Botschaft, bringt es allen den größten Vorteil, sich als rationale Nutzenmaximierer zu verhalten. Dazu bedarf es, so die zweite Botschaft, methodischer Anleitung und regelmäßiger Übung. – *Rational Choice* will gelernt sein.

Das Sachlichkeitspostulat des Harvard-Konzepts beruht freilich auf kommunikativen Voraussetzungen, die gerade in hochstrittigen Konflikten nicht unbedingt gegeben sind. Wo die eine Partei der anderen massives Leid oder tiefe Kränkungen zugefügt hat, wo purer Hass regiert oder dem Gegenüber die Anerkennung als Konfliktpartner verweigert wird, überlagern Rache- und Bestrafungsimpulse oder aber Fatalismus das rationale Interessenskalkül. Es bedarf deshalb vorbereitender wie begleitender Interventionen, welche die Betroffenen befähigen, ihrer Trauer und ihrem Zorn Ausdruck zu geben, um so die Bereitschaft für eine auf Einigung abzielende Konfliktbearbeitung überhaupt erst zu wecken beziehungsweise sie aufrechtzuerhalten. Dazu dienen meist der humanistischen Psychologie entlehnte Gesprächsführungstechniken, die Empathie vermitteln, der Äußerung von Emotionen Platz einräumen und Schweige- wie Vorwurfsspiralen durchbrechen sollen. Nicht Versachlichung des Konflikts und kreative Exploration von Win-win-Lösungen stehen im Vordergrund, gefragt ist vielmehr ein nicht direkter, eher situationsbezogener als ergebnisorientierter Stil, der alles unterstützt, was den Beteiligten hilft, sich über ihre eigenen Optionen klar zu werden und Verständnis für die andere Seite zu entwickeln. Im Fokus steht weniger die Suche nach tragfähigen Vereinbarungen für die Zukunft als das Hier und Jetzt der Begegnung. Übernimmt der Mediator auf der einen Seite die Rolle eines Rationalitätsagenten, der qua Verfahrenssteuerung auf Interessenausgleich abzielt, so tritt er auf der anderen Seite als Affektmodu-

<sup>13</sup> Ebd., S. 212.

lator auf, der für eine kooperative Atmosphäre sorgt, unvoreingenommen zuhört und Gelegenheiten kathartischer Entlastung schafft. Die Techniken der Vertragsanbahnung und die des Empowerment ziehen unterschiedliche Register, aber sie ergänzen einander. Die pastorale Macht der Mediation beruht gleichermaßen auf der Kunst des *bargaining* wie auf subtiler Seelenführung. Beide Momente wirken selbstverstärkend im Hinblick auf die Legitimation dieses Machtdispositivs: Wer könnte etwas gegen ein Verfahren haben, das allen Beteiligten verspricht, ihre Interessen zur Geltung zu bringen? Und wer würde nicht bereitwillig jenen folgen, die sich ihm freundlich zuwenden, seine Gefühle ernst nehmen, auch die negativen, und ihm das Vertrauen vermitteln, sich mit den Kontrahenten verständigen zu können?

### Subjektivierung

Das vertragsfähige und -willige und das empowernte Selbst sind auch die beiden Subjektpositionen, die in und durch Mediationsverfahren angerufen werden. Subjektanrufungen operieren generell mit einer Zeitschleife und unterstellen als (zumindest im Modus der Potenzialität) bereits gegeben, was sie erst hervorbringen wollen. Das Setting der Mediation und die Interventionen des Mediators adressieren die Medianden einerseits als überlegt kalkulierende und deshalb kooperationsbereite Interessenvertreter ihrer selbst, andererseits als *emotional men*, die zu einem sozial kompatiblen Ausdruck ihrer Gefühle fähig sind, und sie erzeugen dadurch einen Sog, dass diese sich auch entsprechend ihrer Adressierungen verhalten. Das klappt selbstverständlich nicht immer – Lernprozesse sind keine Einwegkommunikation, und Mediationsverfahren können abgebrochen werden – aber die Anrufung des Subjekts der Mediation kann auf Resonanz und adäquate Selbstdarstellungen der dergestalt Angerufenen hoffen, weil die von ihnen erwarteten Verhaltensweisen an weithin akzeptierte gesellschaftliche Leitbilder anschließen können. So zu werden, wie es für ein erfolgreiches Mediationsverfahren erforderlich ist, entspricht dem politischen Ideal eines rational kalkulierenden, emotional temperierten, mündigen und gemeinschaftsfähigen Bürgers, der gleichermaßen liberale wie kommunitaristische Tugenden in sich vereint.

Vertragsfähig zu sein bedeutet, Verantwortung für die eigenen Entscheidungen zu übernehmen und die eigenen Interessen nicht mit Gewalt oder Betrug durchzusetzen, sondern sich an Versprechen zu halten und den Versprechen anderer zu vertrauen. Diese Form der Selbstbindung setzt nicht nur ein Gedächtnis voraus – ich muss morgen noch wissen, was ich wem heute versprochen habe –, sondern auch eine Beziehung zur eigenen Person, die den Bruch eines Versprechens als kränkende Verletzung des Selbstwertgefühls erleben lässt. Vertragsfähigkeit bedeutet vor allem aber die

Freiheit, über sich selbst verfügen zu können. Konstitutiv für die Subjektposition des *homo contractualis* ist die Vorstellung des Individuums als Eigentümer. Wer vertragliche Beziehungen eingeht, spaltet sich auf, und zwar einerseits in ein Bündel von Vermögen – materielle Güter, individuelle Kenntnisse und Fähigkeiten, den eigenen Körper oder die Lebenszeit – und andererseits in eine Instanz, die diese Vermögen durch Tausch und Kooperation gewinnbringend verwaltet. Bei dieser Selbstverdoppelung fällt alles, was ein konkretes Individuum ausmacht, auf die Seite der *assets*, während das Vertragssubjekt selbst zu einem vollkommen abstrakten, von Körperlichkeit, Emotivität, Geschlecht, Biografie und gesellschaftlicher Einbettung losgelösten Zurechnungspunkt individueller Wahlhandlungen und Versprechen zusammenschnürt. Das Vertragssubjekt ist ein Zwitterwesen: zum einen bloße Signatur, die den Vertrag rechtsverbindlich machende Unterschrift; zum anderen eine Anhäufung kontingenter, weil veräußerbarer Eigentumstitel. Erforderlich ist diese Realfiktion eines duplizierten Selbst – *fiktiv*, weil niemand die Spaltung tatsächlich vollziehen kann, *real*, weil sie in jedem Vertragsakt praktisch vollzogen wird – schon deshalb, damit die Parteien einander als Gleiche gegenüberreten können. Gleich sind die Menschen schließlich nur, wenn man von allem absieht, was den einen von der anderen unterscheidet.

Es ist nicht zuletzt das demokratische Ethos von Freiheit und Gleichheit, aus dem der zeitgenössische Kontraktualismus, wie er in Mediationsverfahren zur Geltung kommt, seine Anziehungskraft bezieht. In seinen drei Grundprinzipien – informierter Konsens, Aushandlung durch wechselseitigen Ausgleich und Rechenschaftspflicht – steckt die Verheißung umfassender Autonomie und nichthierarchischer Assoziation.<sup>14</sup> In dem Maße jedoch, in dem das Prinzip vertraglicher Einigung zum normativen Fluchtpunkt wird und bis in die letzten Winkel des Sozialen vordringt, wofür die Konjunktur von Mediationsverfahren ein prominentes Beispiel darstellt, verwandelt sich die Freiheit, Verträge schließen zu können, in den Druck, sie schließen zu müssen. Wer dazu weder in der Lage noch gewillt ist, kappt das soziale Band und katapultiert sich aus der verallgemeinerten Gemeinschaft der Vertragspartner heraus.

Die formale Gleichheit der Kontraktparteien invisibilisiert indes ihre soziale Ungleichheit. Auch die kompetenteste Anwendung der Regeln sachbezogenen Verhandeln ändert nichts daran, dass die Verhandlungsmacht in der Regel asymmetrisch verteilt ist. Wer an einem Mediationsverfahren teilnimmt und am Ende einer Vereinbarung zustimmt, lässt diese Asymmetrien unangetastet und verschafft ihnen obendrein die Legitimation des Konsenses. Die Stärkeren profitieren davon, die Schwächeren vertraglich einzu-

<sup>14</sup> Vgl. Anna Yeatman, »Interpreting Contemporary Contractualism«, in: Jonathan Boston (Hg.), *The State Under Contract*, Wellington 1995, S. 124–139, hier S. 128.

binden, auch wenn sie ihnen dafür in einigen Punkten entgegenkommen müssen. Die Schwächeren wiederum mögen zwar Zugeständnisse heraushandeln, verzichten dafür aber auf die Option, den Konflikt eskalieren zu lassen und die Kräfteverhältnisse möglicherweise so nachhaltiger zu ihren Gunsten zu verschieben. Weil das kontraktualistische Regime Unterwerfung an die Zustimmung derjenigen bindet, die unterworfen werden und sich unterwerfen, hat niemand Grund zu klagen: Was auch immer jemandem zugemutet wird, er oder sie selbst hat es so gewollt.

Auf ein mündiges, selbstverantwortliches Subjekt zielt auch das pastorale Empowerment der Medianden. Die Erfahrung, ernst genommen zu werden und Gehör zu finden, sich einigen zu können, aber nicht zu müssen, soll helfen, Selbstvertrauen zu gewinnen, die eigenen Ressourcen zu erkennen und zu nutzen, sie soll zugleich aber auch die Fähigkeit verbessern, sich in die Perspektive der Kontrahenten hineinzusetzen und ihnen trotz aller Differenzen ein Mindestmaß an Respekt und Achtung entgegenzubringen. Aus dem Gefühl von Selbstwirksamkeit soll Empathiefähigkeit hervorgehen. Das Mediationsverfahren stellt einen schützenden Rahmen bereit, in dem genau das eingeübt werden kann. Im besten Fall wird der Mediator in künftigen Streitfällen dann nicht mehr benötigt, weil alle ihre Lektion gelernt haben. Aus Konflikten werden so »opportunities for moral growth and transformation«.<sup>15</sup> Das ist die Logik des transformatorischen Ansatzes: Konfliktbearbeitung als angeleitete Selbsttransformation der Konfliktbeteiligten.

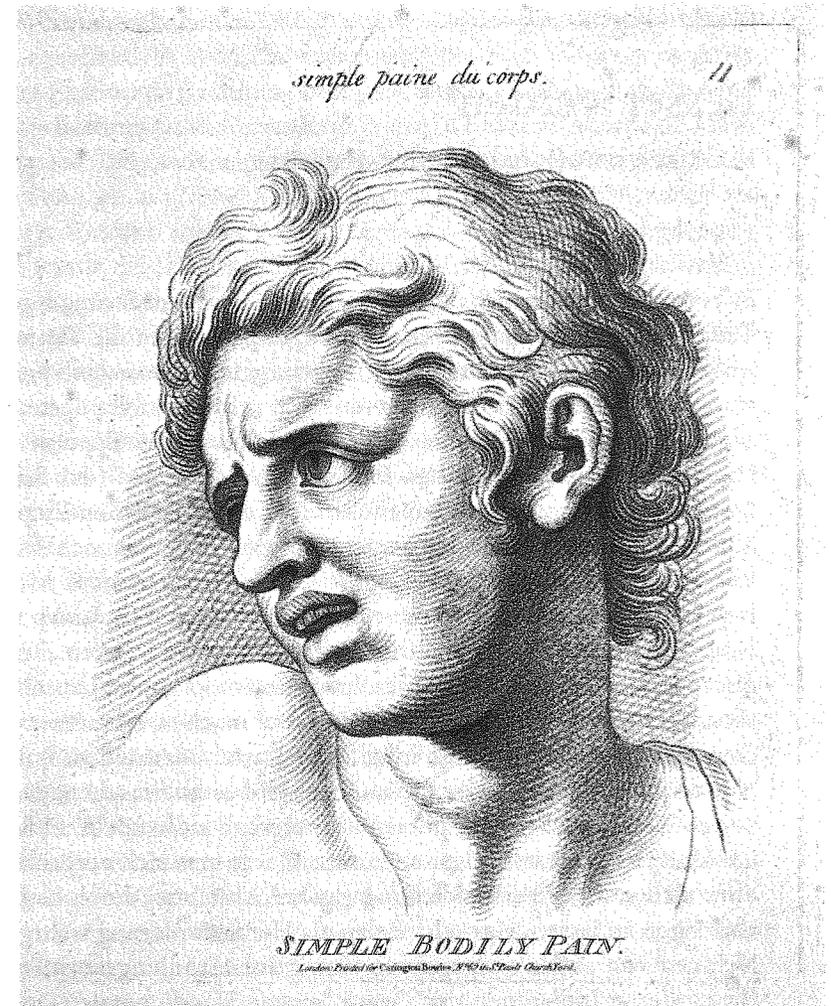
Insbesondere die auf Exploration und Expression von Gefühlen abzielenden Techniken implizieren jedoch auch eine Psychologisierung von Konflikten. Die Fokussierung auf *Face-to-face*-Kommunikation und das durch einen unabhängigen Dritten angeleitete Emotionsmanagement nähren die Suggestion, dass Streitfälle sich beilegen lassen, wenn man nur lang genug und in geeigneter Form miteinander redet. Ein Verfahren, das im Wesentlichen aus einem Arrangement klarer Gesprächsregeln und -schritte besteht, tendiert dazu, Konflikte als kommunikative Dysfunktion zu traktieren. Darin liegt nicht nur die Verheißung, Kommunikationsstörungen kommunikativ entstören zu können, sondern auch eine Schuldzuschreibung: Kommt es nicht zu einer Einigung, so die Botschaft, dann liegt das nicht an unüberbrückbaren Interessengegensätzen oder unversöhnlichem Widerstreit, sondern an mangelnder Kommunikationskompetenz: Man hätte sich einfach mehr Mühe geben müssen. Für das Subjekt der Mediation ist Konsens das kommunikative Ideal und Dissens das Defizit, das dazu antreibt, diesem Ideal näherzukommen. Sich dem Gespräch zu verweigern oder es abzubrechen, wird unter solchen Vorzeichen zum Sündenfall schlechthin.

<sup>15</sup> Robert A. Baruch Bush / Joseph P. Folger, *The Promise of Mediation. The Transformative Approach to Conflict*, San Francisco, CA, 1994, S. 81.

Ins Politische gewendet: Was Jacques Rancière über das Regime der zeitgenössischen Konsensdemokratien schreibt, trifft erst recht auf die implizite Sozialutopie der Mediation zu: »Jeder Streit wird in diesem System zum Namen eines Problems. Und jedes Problem lässt sich auf den einfachen Mangel – auf den einfachen Rückstand – der Mittel seiner Lösung zurückführen.«<sup>16</sup> Folgt man Rancières These, dass nicht die möglichst reibungsarme Regulierung des Sozialen, sondern das Aufbegehren derjenigen, die vom Status des geschäftsfähigen Subjekts ausgeschlossen sind, dass nicht Konsens, sondern Dissens die Grundlage des Politischen bildet, dann ist das »Regieren mit Mediation« (Anna Geis) nichts anderes als eine politische Technologie der Entpolitisierung. In öffentlichen Konflikten werden Mediationen meist erst dann eingeleitet, wenn staatliche Planungen bereits Proteste provoziert haben oder die Behörden genau das befürchten. Sie sind eine Antwort auf eine bereits eingetretene oder erwartete Politisierung. Mediationsverfahren mögen dazu beitragen, den gesellschaftlichen Dissens sichtbar zu halten, indem sie ihm ein Forum geben, aber nur um ihn zugleich in einen regelgeleiteten Prozess der Konsensfindung zu überführen. Der politische Widerstreit wird neutralisiert, ganz gleich, ob dabei die Strategien effizienter Verhandlungsführung oder die des Empowerment zum Einsatz kommen. Politisch in Rancières Sinne wäre demgegenüber die Störung des Einvernehmens, das öffentlich artikuliert Nein zur Forderung, sich an seiner Produktion zu beteiligen. Die gouvernementale Entpolitisierung qua Verwandlung von Konflikten in Probleme zielt nicht zuletzt auf eine Entemotionalisierung. Beides funktioniert über den paradoxen Mechanismus des Zügelns durch Zulassen: Wie die Sichtbarmachung des Dissenses Konsens ermöglichen soll, so soll die Einladung des Mediators, ruhig einmal auf den runden Tisch zu hauen, aber anschließend bitte auch die Argumente der Gegenseite anzuhören, die vermeintlich irrationalen Wutbürger wieder zur diskursiven Raison bringen. Gute Hirten führen sanft.

Ulrich Bröckling ist Professor für Kultursoziologie an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg.  
ulrich.broeckling@soziologie.uni-freiburg.de

<sup>16</sup> Jacques Rancière, *Das Unvernehmen*. Politik und Philosophie, übers. von Richard Steuerer, Frankfurt am Main 2002, S. 116. (Französische Originalausgabe: *La Mésentente*. Politique et Philosophie, Paris 1995.)



»Der Mensch unterwirft sich jeder Regel, durch die er vom Joch der Stimmung und des Zufalls erlöst wird. Er ist froh, durch äußeren Zwang seinen eigenen Mangel an Stetigkeit und Entschlusskraft ausgleichen zu können, und sucht Fremdherrschaft, wenn lange Erfahrung ihn davon überzeugt hat, dass er nicht imstande ist, sich selber zu beherrschen.«

Samuel Johnson

# Mittelweg 36

Zeitschrift des Hamburger Instituts  
für Sozialforschung

## Affekte regieren

*Valentin Groebner / Michael Wildt*

Leni Riefenstahl, Końskie, 12. September 1939

*Jan Philipp Reemtsma* Warum Affekte?

*Andreas Reckwitz* Praktiken und ihre Affekte

*Frédéric Lordon* Institutionen in der Gesellschaft der Affekte

*Juliane Rebentisch* Schwache Bürger

*Veith Selk / Karsten Malowitz* Angst in Bielefeld

*Tim B. Müller* »Education sentimentale«  
nach dem Ersten Weltkrieg



*Bernd Greiner* Made in U. S. A.

*Sven Opitz* Zeitnotstandsgesetze

*Ulrich Bröckling* Gute Hirten führen sanft

*Greta Wagner* Besser werden

*Jens-Christian Rabe* Agieren, reagieren, abreagieren

Literaturbeilage *Christoph Nübel*

Neuvermessungen der Gewaltgeschichte

*Jan Philipp Reemtsma* Über einige Witze

Nachrichten aus dem Institut

Aus der Protest-Chronik