

Justus Heck

Der beteiligte Unbeteiligte. Wie vermittelnde Dritte Konflikte transformieren

The Involved Uninvolved. How Mediating Third Parties Transform Conflicts

DOI 10.1515/zfrs-2016-0005

Zusammenfassung: Mithilfe des Begriffs des „beteiligten Unbeteiligten“ gehe ich der von Simmel aufgeworfenen Frage nach, welchen Unterschied der Vermittler für die Streitdyade macht. In der Soziologie des Dritten, der systemtheoretischen Konfliktforschung und der Mediationsforschung fehlen bisher Studien, die die Vermittlung durch anwesende, neutrale Dritte als eigenlogischen Prozess beschreiben: Entweder vernachlässigt man ihn bei der Analyse oder aber man führt zu viel auf seine Techniken zurück. Vermittelt wird aber nicht bloß in formalisierten Verfahren wie der Mediation, sondern jedermann tut dies situativ-okkasionell. Viele Organisationsrollen fordern zudem eine wiederholte, aber latente Vermittlung. Ziel ist, für diese Vermittlerrollen Simmels Versachlichungstheorie konflikt- und interaktionssoziologisch zu spezifizieren. Dafür markiere ich das Bezugsproblem jeder Konfliktbearbeitung – die Ausdifferenzierung des Konflikts – und zeige im zweiten Teil, wie der nahezu unbeteiligte Vermittler allein durch seine Anwesenheit die Parteien zur Selbstdisziplinierung anhält. Im dritten Teil adressiere ich, wie seine Beteiligung interaktionstypische Konfliktintensivierungen einhegt und Kommunikation *über* den Konflikt anlaufen lässt, die Beziehungs- und Machtkonfliktkommunikation in charakteristischer Weise transformiert: Malt der Dritte etwa die Folgekosten von Unnachgiebigkeit aus, ist das eine Warnung und keine Drohung. So entstehen günstige Bedingungen für ein Identitätsmanagement der Parteien, wiewohl eine Beteiligung Dritter neue Risiken schafft.

Abstract: Making use of the term “involved uninvolved” I address Simmel’s question where he asks what difference a mediator makes for the conflict dyad. Investigations into mediation as face-to-face interactions are generally absent from the sociology of the third (party), conflict research in sociological systems theory, and

mediation research. Previous research either pays little attention to the role of the mediator and the mediation process or concentrates mainly on the techniques of the third. However, third party mediation does not only take place in formalised settings; everyone does so on occasion. Moreover, many organisational roles require a repeated but latent mediation. Against this background, my aim is to broaden Simmel's approach to mediating third parties, drawing upon conflict and interaction sociology. Having regard to the problem of reference for all conflict resolution, that is, the generalization of the conflict, I show in the second section how the mere presence of mediators disciplines the parties' behaviour. In the final section I focus on how the mediator's involvement reduces usual forms of conflict intensification in face-to-face interactions. More importantly, it will be argued that the mediator's involvement initiates communication *about* the underlying conflict, thus transforming highly escalated communication. In this context, the mediator's intervention does not operate as a threat but as a warning to remind the parties of the consequences of intransigence. Although this allows disputants greater opportunity for identity management, the involvement of third parties bears its own risks.

Keywords: Third party; mediation; interaction; presence; meta-communication; conflict resolution

Vermittlung im Streit als Gegenstand soziologischer Theorie

Seit Georg Simmels „großer Soziologie“ (1908) ist unbestritten, dass das Hinzutreten eines Dritten zur Dyade die Gruppe strukturell stärker verändert als jeder weitere Personenzuwachs. Neben anderen Dritten interessierte ihn dabei, wie der Vermittler¹ die Streitdyade verändert (Simmel 2006: 125 ff.). Sein Befund lautete, kurz gesagt, sie versachlichten den Streit. Die Konfliktforschung hat seitdem eher disparat daran angeschlossen und weist ihn heute noch – nicht ganz zu Unrecht – als aktuell aus (Neidhardt 2013: 424). Simmels Versachlichungsthese möchte ich im Folgenden konflikt- und interaktionssoziologisch respezifizieren.

Selbst nach langjähriger konversationsanalytischer Forschung kommt Angela Garcia ebenfalls zu dem Schluss, dass Vermittlung näher interaktions-

1 Nur der sprachlichen Vereinfachung halber greife ich auf das männliche Genus zurück.

soziologisch zu untersuchen sei (Garcia 2010: 221). Zudem mangelt es sowohl in der systemtheoretischen Konfliktforschung als auch in der Soziologie des Dritten an Arbeiten zur Konfliktbearbeitung durch neutrale, anwesende Dritte (Gessner 1976; Kieserling 1999: 257 ff.; Lindemann 2010; Luhmann 1999[1981]: 92 ff.; Luhmann 2008a: 55 ff.; Messmer 2003; Nollmann 1997; Werron 2010). Ziel des Artikels ist, an diesen Forschungsstand anzuschließen und ihn zu erweitern. Neben den einschlägigen empirischen Arbeiten zum Thema, greife ich darüber hinaus auf eigene informelle Expertengespräche mit Mediatoren zurück, die ich jeweils als „Auskunft eines Mediators“ markiere.

Im Rahmen einer Kritik der bestehenden Forschung führt der erste Teil des Artikels den Begriff des beteiligten Unbeteiligten ein und verwendet ihn insbesondere, um die Bedeutung eines anwesenden, aber nahezu unbeteiligten Dritten für die Konfliktbearbeitung zu verdeutlichen. Da nicht nur professionelle Mediatoren vermitteln, typologisiere ich sodann drei Generalisierungsstufen der Vermittlung, auf die sich meine Argumentation erstreckt. Um Simmels Versachlichungsthese zu respezifizieren, ist es nötig, das Bezugsproblem jeder Konfliktbearbeitung – die Ausdifferenzierung des Konflikts – hervorzuheben. Im zweiten und dritten Teil plausibilisiere ich, dass und wie vermittelnde Dritte die Konfliktkommunikation breit zurücktransformieren. Im zweiten Teil geht es um den Unterschied, den allein die nahezu unbeteiligte Anwesenheit des Dritten diesbezüglich macht. Im dritten Teil steht die kommunikative Beteiligung des Vermittlers an der Konflikttransformation im Vordergrund. Zum Schluss resümiere ich knapp und mache auf offene Fragen aufmerksam.

Neutrale Dritte als besondere beteiligte Unbeteiligte

In der Soziologie des Dritten hat der Vermittler im Streit keinen besonderen Stellenwert. Sollte das sozialtheoretische Interesse an Dritten nicht schon überwiegen (Bedorf 2010; Eßlinger 2010; Fischer 2008), handelt es sich beim Vermittler um einen Dritten unter vielen. Auch Black und Baumgartner (1983) haben einen weiten und konfliktsoziologisch bedenklichen Drittenbegriff, weil sie sowohl parteiische als auch unparteiische Andere als „third parties“ bezeichnen. Sicherlich sind Konfliktparteien nicht einheitlich, sondern (binnen-)differenziert zu betrachten. So finden sich zugleich Hardliner (Falken), Kompromissbereite (Tauben), Schutzbedürftige, Informanten, Verbündete, Anwälte und weitere Unterstützer auf einer Seite. Die Binnendifferenzierung einer Partei lässt wiederum Drittenpositionen zu. Konflikt- und rechtssoziologischer Brauch ist aber, diese Rollen im Gegensatz zu den neutralen Dritten als parteiisch zu analysieren (Galtung 1965; Eckhoff 1966).

Kehrseitig dazu erscheinen neutrale Dritte von besonderer Relevanz, weil ihre Position und ihr Verhalten voraussetzungsvoll sind. Von ihrem Vorhandensein und ihrer Intervention hängt die Karriere des Streits maßgeblich ab. Allein das Sichtbarwerden des Streits hat eine pazifizierende Wirkung auf die Kontrahenten (Habermas 2009[1962]; Stok 1930). Darüber hinaus sind einige Drittenrollen mit Interventionschancen ausgestattet, die für den Konflikt unwahrscheinliche Möglichkeiten seiner Bearbeitung eröffnen. Um das Besondere neutraler Dritter zu erfassen, verwende ich die von Luhmann entlehnte Heuristik des „beteiligten Unbeteiligten“²: Unbeteiligt sind Dritte im Streit, weil und solange sie unabhängig, unparteiisch, neutral oder schlicht indifferent sind. Beteiligt sind sie, weil und sofern sie Einflusschancen im Streit zweier Parteien haben – und damit Gefahr laufen, Partei zu werden.³ Im Gegensatz zu Black und Baumgartner (1983) lässt meine Heuristik nicht nur „settlement roles“ (Richter und Vermittler) besser verstehen, genauso kann sie dazu dienen, Therapeuten, Sportschiedsrichter, Historiker, Soziologen, Journalisten, Dolmetscher oder Moderatoren zu analysieren. Wiewohl diese Generalisierungslinien angelegt sind, konzentriere ich mich hier auf vermittelnde Dritte.

Die vermutete Unparteilichkeit und damit Unbeteiligtheit im Streit ergibt sich für den Dritten aus der Äquidistanz zu den Parteien. Entweder begegnet der Dritte den Streitenden gleichsam als Fremder, der keine eigenen anderen Rollen zu den Parteien pflegt, oder als jemand, der beiden Seiten gleich nahe steht (Simmel 2006: 129). Professionalisierte Mediatoren sind aus Sicht der Streitenden unverdächtig, weil sie sich gleichsam als Fremde von Berufswegen und tauschförmig entlohnt mit dem Streit beschäftigen. Da gleiche soziale Nähe zu den Kontrahenten ebenfalls für eine neutrale Position sorgt, steht für Simmel fest, dass es keine „Gemeinschaft zu dreien“ gebe, in der keine Vermittlungsbedarfe bestünden und in der nicht die Vermittlerrolle reih um ginge (Simmel 2006: 128 f.). Trotz Äquidistanz zu den Kontrahenten kann die unterstellte Neutralität im Verlauf der Beteiligung zu Recht oder zu Unrecht enttäuscht werden, schließlich ist Neutralität ein Darstellungsproblem in face-to-face Interaktionen, was zum Beispiel einschließt, dass Mediatoren durch Nachfragen *indirekt* widersprechen statt Aussagen der Parteien direkt zu verneinen (Clayman 2001; Goffman 1981; Jacobs 2002).⁴ Das heißt, insbesondere ihre Intervention bedarf erhöhter Aufmerksamkeit und

² Siehe für grundsätzliche Überlegungen: Luhmann 1999[1981]: 92 ff.; Luhmann 2008a[1969]: 55 ff. u. 121 ff.; Luhmann 2010: 353 ff.

³ Vereinzelt entspricht das den Erwartungen, etwa beim Richter.

⁴ Den Bedingungen, unter denen man Dritte als neutral erwartet, und wie beteiligte Unbeteiligte Neutralität darstellen, kann ich hier nicht weiter nachgehen.

eingespielter Routinen, wollen sie nicht wegen ihrer Beteiligung den Status des Unbeteiligten einbüßen.

Neutrale Dritte mit Beteiligungschancen im Streit sind also insofern besondere Dritte, als sie aufgrund ihrer Beteiligung entgegen der Rollenerwartungen den Status der Unbeteiligtheit verlieren können. Mit diesem Befund möchte ich einerseits andeuten, dass die vorliegenden Überlegungen zum Teil auf Sportschiedsrichter oder Therapeuten übertragbar sind, und andererseits plausibel machen, warum ich unterstützende Dritte nicht auf gleicher Ebene mit den Vermittlern diskutiere.

Unterschätzte Anwesenheit und überschätzte Intervention

Mithilfe des eingeführten Begriffs des beteiligten Unbeteiligten und mit dem Ziel, ein interaktionssoziologisches Forschungsdefizit einzugrenzen, kritisiere ich in diesem Abschnitt die soziologische Mediationsforschung. Denn jene weist zwei widersprüchliche Tendenzen auf. Zum einen kommen viele Studien bei der Erklärung einvernehmlicher Einigungen ohne die Analyse des Hinzutretens eines neutralen Dritten aus. Sie unterschätzen seine Anwesenheit wie auch sein Konflikttransformierungspotential. Zum anderen konzentrieren sich manche Studien in erster Linie auf die Beteiligung des Vermittlers und erzeugen den Eindruck, es komme bei der Einigungssuche entscheidend auf seine Techniken an.

Das Unterschätzen des Hinzutretens eines Vermittlers

Bei der Vorhersage, wann Mediationen erfolgreich sind, vernachlässigen viele Studien das Hinzutreten eines Vermittlers. Sie erklären stattdessen die Kooperationsbereitschaft und Nachgiebigkeit von Parteien in einer Vermittlung mit der gesellschaftlichen Umwelt des Konflikts. Dabei argumentieren sie entweder mit der Sozialbeziehung der Parteien oder mit der „Natur“ des Konflikts. So macht Horwitz (1990) Einigungen von der Art der Sozialbeziehung der Parteien abhängig: Stehen sie sich sozial nahe und handelt es sich um eine dauerhafte Beziehung, einigen sie sich. Ähnlich argumentiert Jansen (1988), wenn sie eine Korrelation zwischen dauerhafter Beziehung und kooperativer Kontaktfortsetzung konstatiert. Es ist plausibel, dass gering differenzierte Systeme Druck auf Nachgiebigkeit ausüben (Luhmann 2008b: 282 ff.). Zu kritisieren ist jedoch, dass dieser Zugang die Konfliktbearbeitung als eigenlogischen Prozess ausblendet.

In der Mediationsforschung sind Versuche verbreitet, zu ermitteln, welche Konflikte für die Vermittlung prädestiniert sind. Klassisch gibt Eckhoff (1966) zu

bedenken, dass Interessenkonflikte einfacher zu lösen seien als Wertkonflikte. Ähnlich meint Gessner (1976) etwa, dass rollenbezogene Konflikte in Abgrenzung zu personen- oder normbezogenen vermittlungsaffin seien. In seiner Studie zur Effizienz von Mediation resümiert Felstiner (1991) u. a., dass die kognitive Orientierung der Parteien nicht zu rechtsnah sein sollte, dass mehr und konkrete Streitthemen die Einigungswahrscheinlichkeit erhöhten und dass Nullsummenspiele schwierig zu einigen seien. Statt den Interessenkonflikt, die kognitive Orientierung der Parteien oder die Anzahl und Konkretheit der Streitthemen als „naturgegebenen“ zu analysieren, schlage ich vor, sie als Ziel und Resultat der Vermittlung anzusehen (Galtung 1965). Jedenfalls ändern vermittelnde Dritte die Art und Weise, wie man über den Streit spricht.

Die überschätzte Beteiligung vermittelnder Dritter

Neben der Rückführung von Mediationseffizienz auf die soziale Beziehung der Streitenden oder die Natur des Konflikts betonen andere Studien die sozialstrukturellen Merkmale, Kompetenzen oder Techniken der Mediatoren. Laut diesen Studien dominiert der vermittelnde Dritte die Situation. Damit treten all jene Effekte in den Hintergrund, die allein seine Anwesenheit und die Interaktion hervorrufen.

In der Industriesoziologie versuchte man über die Merkmale und Einstellungen praktizierender Mediatoren den Erfolg von Einigungen zu erklären, z. B. über ihre politische Präferenz oder ihr Einkommen (Weschler 1950), allerdings ohne ein eindeutiges Ergebnis zu erzielen. Landsberger (1955) analysiert Mediatoren hingegen als Führungsrollen in der Vermittlungssituation. Die meisten der von ihm untersuchten Mediatoren brachten Vorschläge ein und entspannten die Situation, z. B. durch Humor. Das traf aber auf einen zurückhaltenden Mediator in Landsbergers Sample nicht zu. Der Befund, dass Mediatoren entweder einen aktiven und verhandlungsorientierten oder einen passiven und therapeutischen Stil pflegen, ist stabil (Kolb 1983; Rosellen 1980; Silbey & Sally 1986). Aber wie erklärt es sich, dass passive Mediatoren genauso erfolgreich vermitteln wie aktive? Aufgrund dieses widersprüchlichen Befundes hält sich der Eindruck, Vermittlung sei eine (personengebundene) Kunst.

Dass Beteiligungen an Situationen in Leistungsrollen schwer zu standardisieren sind, auf dieser Einsicht fußt die oevermannsche Professionssoziologie (Oevermann 2009). Obwohl sie die schwierige Standardisierung des Handelns betont, bleibt sie in Bezug auf die Familienmediation an eher konzeptuellen Handlungsbeschreibungen interessiert (Maiwald 2004: 110 ff.). Abgesehen von der Erörterung des Arbeitsbündnisses konzentrieren sich die Beschreibungen

auf die Beteiligung des Dritten, was für die Analyse der Mediation als Sozialtechnologie ebenfalls zutrifft (Bröckling 2015; Münte in diesem Heft).⁵ Laut Maiwald beteiligten sich Mediatoren, indem sie eine stellvertretende Deutung spezifischer konsensueller Lösungen und die Explikation der je fallspezifischen Kooperationsorientierung der Parteien vornehmen. Eingedenk dessen, dass zwischen der Kooperation in der Situation und nach der Vermittlung unterschieden werden muss, ist anzugeben, welche Funktion die Explikation zukünftiger Kooperation hat.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang Maiwalds Ergebnis einer hermeneutischen Analyse des beruflichen Selbstverständnisses von Mediatoren: Das Selbstverständnis offenbart eine als defizitär erlebte Unbestimmtheit mediativer Techniken. Zugleich mutet die Mediation als eine Art „selbsttätige Technologie“ an (ebd.: 153), und der Mediator scheint unsichtbar zu sein (Maiwald 2003). Aus meiner Sicht steckt darin ein interaktionssoziologisches Argument. Nicht (allein) das Handeln ist entscheidend, sondern die Anwesenheit des Mediators.

Einen besseren Einblick in die Vermittlungsinteraktion gewähren qualitative Studien (Garcia 1991; Greatbatch & Dingwall 1997; Heritage & Clayman 2010: 200 ff.; Nothdurft 1995; Nothdurft 1997; Silbey & Sally 1986 u. a.). Trotzdem fokussieren etwa Silbey und Sally (1986) zentral auf Techniken des Mediators und somit auf seine Beteiligung. Es sind die konversationsanalytischen Studien, die zeigen, dass allein die Anwesenheit eines vermittelnden Dritten die Situation verändert. Diese „passive Erleichterung“, wie der Effekt genannt wird, lässt sich exemplarisch an Garcia (1991) studieren. Sie argumentiert, dass unparteiische Dritte ein spezifisches „speech-exchange system“ in die Konfliktbearbeitung einziehen. Laut Garcia stabilisiert seine nahezu unbeteiligte Anwesenheit den im Streit gefährdeten Sprecherwechsel. Obwohl ich das überzeugend finde, wenden Greatbatch und Dingwall (1997) berechtigterweise ein, Garcia messe dem „speech-exchange system“ eine zu große Bedeutung bei, weil die Parteien von selbst Streitpunkte beilegen oder wenigstens nicht vertiefen würden. Wie ist das zu erklären?

Mithilfe der Analytik des beteiligten Unbeteiligten habe ich bis hierher die Besonderheit neutraler Dritter erläutert und die Mediationsforschung kritisiert. Da die schiere Anwesenheit des Vermittlers (wie anderer neutraler Dritter) einen Unterschied für die Interaktion macht, ist es wichtig, dies analytisch von seiner Beteiligung an der Konfliktbearbeitungskommunikation zu trennen. Bevor ich

⁵ Maiwald weicht deshalb der grundsätzlichen Schwierigkeit aus, dass „people processing“ ein Technologiedefizit aufweist und als Interaktion ernst zu nehmen ist (Luhmann & Schorr 1999[1979]: 118 ff.).

diese Erkenntnis in die Vermittlungsanalyse übernehme, gehe ich näher auf die unterschiedlichen Positionen vermittelnder Dritter ein.

Die Dezentrierung des Mediationsbegriffs

Das Thema unterlag in der Soziologie bisher wechselnden Aufmerksamkeitskonjunkturen. Korrespondierend mit den Professionalisierungsbemühungen praktizierender Mediatoren beschränkt sich die aktuelle soziologische Literatur allerdings auf Mediation als ein sehr spezifisches, formalisiertes Vermittlungsverfahren. Sie verliert so den Blick für die konflikt- und interaktionsrelevanten Konsequenzen, die sich aus dem Übergang von Streitdyade zur Vermittlungstriade ergeben und die genauso für Richter in der Güteverhandlung oder Schiedsleute zutreffen. Eine Eingrenzung auf professionelle und formalisierte Vermittlungen hatte Simmel nicht vorgenommen und auch Luhmann grenzt den neutralen Dritten im Streit zunächst nicht näher ein (Luhmann 1999[1981]: 107 ff.). Beide Autoren legen einen breiten Begriff von Vermittlung nahe, mit der sich das Hinzutreten und die Intervention eines neutralen, unparteiischen Dritten beschreiben lässt, welcher den Streit der Parteien nicht gegen ihren Willen entscheidet. Im Laufe seiner Intervention fällt eine Entscheidung darüber, ob eine Einigung möglich ist oder nicht.⁶

Nimmt man die Heterogenität der Positionen vermittelnder Dritter in den Blick, tritt sowohl die Differenz zwischen Mediation und Schlichtung (Maiwald 2004: 110 ff.) als auch die Bezeichnung der Vermittlung als „außergerichtlich“, „alternativ“ oder „informell“ zunächst in den Hintergrund. Um den üblichen Mediationsbegriff zu dezentrieren und um zu erkennen, wo man es analytisch mit Vermittlung im Streit zu tun hat, differenziere ich in diesem Abschnitt drei Generalisierungsstufen: die situativ-okkasionelle, die wiederholt latente und die formalisierte Vermittlung.⁷

In der situativ-okkasionellen Variante gibt es keine eingerichtete Vermittlerrolle, sondern nur jemanden, der singulär interveniert, weil ein Streit dies erfordert, etwa auf öffentlichen Plätzen, auf Partys oder zu Tisch (Keppler 1994: 134 f.; Maiwald 2004: 114 ff.; Simmel 2006: 129; Vuchinich et al. 1988). Die situ-

⁶ Ob man die Einigungssuche interaktionssoziologisch als Kompromissfindung (und damit als Verhandlung), Diskussion, Versöhnung oder Therapie beschreiben soll, ist eine offene Frage.

⁷ Sicher muss man im Auge behalten, ob die Parteien aus eigenen Stücken zum Mediator gehen oder nicht. Doch ich erachte auch diese Frage als weniger zentral als Maiwald, der darauf seine Vermittlungstypologie aufbaut (Maiwald 2004: 110 ff.).

ative Not (oder die einer Person) bringt die Suche nach vermittelnden Dritten in Gang. Selbstredend richtet sich diese Not zuerst an akkreditierte Teilnehmer (Goffman 1981: 124 ff.), also an solche Anwesende, die als offizielle Teilnehmer ratifiziert wurden und legitimer Weise dem Gespräch folgen. Sollte sich ein nicht akkreditierter Interaktionsteilnehmer in der Rolle des situativen Vermittlers wiederfinden und sich für die Dethematisierung von Gewalt einsetzen, hat man es mit dem zu tun, was Maiwald „Friedensstifter“ nennt (Maiwald 2004: 114 ff.), der aus eigener Initiative mit der Dethematisierung von Gewalt beginnt. Aber die Störung des Situationsfriedens ist für bystander, die den Streit zunächst taktvoll zu ignorieren suchen (oder sich daran erfreuen), eine Einladung zur Intervention. „Einladung“ zeigt an, dass ich darin ein geringeres Legitimationsproblem sehe als Maiwald (ebd.).⁸ Vermittlungsbedarf besteht situativ-okkasionell, aber keiner, der an einer Person oder einer Rolle kondensieren müsste. Die kürzeste Vermittlungssequenz bestünde demnach aus einem Lösungsvorschlag, gefolgt von zwei ratifizierenden Bejahungen. Diesen Fall muss man von Moderation abheben, die ohne eine Einigung in der Sache auskommt sowie die Parteien interaktionsfähig und den Konflikt am Leben, aber in Grenzen hält. Wenn eine Person bei variierenden Themen und Situationen wiederholt als Schlichter fungiert, so bildet sich die Personenerwartung heraus, dass sie sich z. B. neben ihrer Familienrolle noch als Vermittler eignet. Falls diese Person nicht von selbst eingreift, wendet man sich an sie als „Mutter der Kompanie“ mit der Bitte zu intervenieren. Manchmal legt die Gruppenstruktur nahe, wer sich als Vermittler eignen könnte, etwa die Eltern im Streit der Kinder, und manche Situationen starten bereits mit der Bestimmung eines Chairmans. Damit geht die situativ-okkasionelle Vermittlung bereits zur zweiten Generalisierungsstufe über.

Besonders in organisationalen Kontexten heftet sich die Chance wiederholt, aber latent zu schlichten strukturell an Mitgliedschaftsrollen. Jedoch weisen weder die Rollenbezeichnungen noch die offiziellen Rollenerwartungen diese Funktion explizit aus. Sie werden nicht als Vermittler gerufen, schlichten aber de facto wiederholt oder geraten zumindest unter Zugzwang, sich im Streit anderer Mitglieder positionieren zu müssen. Das Vermitteln verlangt ihnen in der Regel niemand offen ab, aber sie können sich dem Vermittlungsdruck selten konsequent entziehen. Es ist eine empirische Frage, ob solche „positionalen Dritten“ tatsächlich schlichten.

Ein Beispiel dafür ist der Zwischenvorgesetzte, der zwischen dem oberen Management und den unteren Hierarchieebenen interveniert (Luhmann

⁸ Unter welchen Bedingungen sogenannte bystander allerdings eingreifen, ist eine eigene Forschungsfrage.

1972[1964]: 210 f.).⁹ Weitere Beispiele aus Erziehung und Wissenschaft wären Schulleiter, das Hochschulmanagement oder Dekane, aus der Wirtschaft Vorarbeiter, Betriebsräte oder Repräsentanten der Gewerkschaft (Bailey 2009: 184 ff.; Gross et al. 1966; Schimank 2008; Müller-Jentsch 2009). Genauso fallen Vermittlungsbedarfe innerhalb einer Abteilung beim Chef an (Luhmann 1972[1964]: 48 f., 204 f. u. 210 f.). Des Weiteren müssen Grenzstellen die Erwartungen der Organisation und ihrer Umwelt in Einklang bringen (ebd.: 220 ff.). Beispiele dafür sind etwa Diplomaten, Verhandlungsführer, Sozialarbeiter, Polizisten (Black 1980: 132 f.) und Anwälte im sogenannten *plea bargaining* (Hallevy 2009). Die Liste ließe sich fortsetzen. Bewähren sich die Rollenträger und wurden sie nicht von allein tätig, wird man sie als Vermittler zu aktivieren suchen.

Vermittlungsrollen und -verfahren liegen auf der dritten Stufe formalisiert vor. Man kann sie offiziell einfordern und es ist folglich allen bewusst, dass sich ein Dritter einschaltet. Die Vermittler haben Erfahrung mit einer solchen Konfliktbearbeitung oder eine entsprechende Ausbildung. Es gelten gesetzlich oder organisatorisch fixierte Verfahrensregeln. Unter diese Generalisierungsstufe fallen die außergerichtliche Mediation, die Schlichtung, die Schiedsmannschaft, die inner- wie außerbetriebliche Mediation, z. T. die Ombudsmannschaft, die Vergleichsverhandlung durch Richter, die Mediation durch Güterichter, die obligatorische Mediation und als Grenzfall der Täter-Opfer-Ausgleich. Jenseits dessen, dass es sich bei allen drei Stufen um Vermittlung handelt, eröffnet diese Typologie weitere Vergleichsmöglichkeiten, die im Weiteren mehr angedeutet als ausgeschöpft werden.

In den drei letzten Abschnitten habe ich die Literatur zur Soziologie des Dritten und der Mediation mit dem analytischen Paradox des beteiligten Unbeteiligten kritisiert, um zu begründen, warum eine Einteilung der Argumentation in „vermittelnde Dritte als bloß Anwesende“ und „die Beteiligung vermittelnder Dritter“ sinnvoll erscheint. Ferner zielte ich mit der Dezentrierung des Mediationsbegriffs auf einen breiten Vermittlungsbegriff, auf den sich die folgende Argumentation bezieht.

⁹ Nach Auskünften eines Ausbilders besteht speziell unter Zwischenvorgesetzten eine große Nachfrage nach der Mediationsausbildung, aber gerade nicht, um ihr später hauptberuflich nachzugehen.

Die Ausdifferenzierung des Konflikts als Bezugsproblem der Vermittlung

Will man das Hinzutreten der skizzierten Vermittler verstehen, muss man sich ihr Bezugsproblem vergegenwärtigen, das in der Ausdifferenzierung, Generalisierung oder Eskalation des ursprünglichen Konflikts liegt.¹⁰ Meine These ist, dass die Vermittlung die Ausdifferenzierung des Konflikts auf verschiedenen Ebenen blockiert oder zurückbaut. Simmels Argument der Versachlichung erscheint dabei als ein Moment in einer breiteren Umwandlung von Konfliktkommunikation, die ich unter Rekurs auf systemtheoretische Konfliktsoziologie aufzeigen möchte. Bevor es aber um den Rückbau und die Umwandlung von Konfliktkommunikation geht, erläutere ich die Ausdifferenzierung von Konflikten anhand der drei Sinndimensionen.

In der Sachdimension: Streiten zwei Parteien, heißt das, dass ein Widerspruch zum Thema wird. Von da an widersprechen sie sich offen und direkt, was den üblichen situationalen Frieden bricht. Bei hinreichender Trennung von Sache und Person, kategorisiert Messmer dies als Sachkonflikt (Messmer 2003: 147 ff.). Ihr Streit intensiviert sich thematisch, wenn sie vom Hölzchen aufs Stöckchen kommen (ebd.: 169). Neben dieser Extensivierung der Themen zentriert sich der Streit fortan nicht mehr um einen konkreten Vorwurf, sondern er organisiert abstrakte und unterschiedliche Ablehnungen zu einer Front. Die Konfliktthemen verwandeln sich in einen gordischen Knoten. Verhärten sich die Fronten weiter, drängt sich den Parteien die Beobachtung des Konflikts als Nullsummenspiel auf: Jeglicher Gewinn des Gegners ist mein Schaden – und des Gegners Schaden ist mein Gewinn. Nicht selten sprechen sich die Kontrahenten gegenseitig das Streitrecht ab.

In der Sozialdimension: Statt über „die Sache“ zu diskutieren, wertet man die andere Seite moralisch ab. Auf diese Weise intensiviert sich der Konflikt personenbezogen (ebd.: 176 ff.). Statt zu diskutieren, schreibt man dem Gegner die Schuld zu, denn es gilt das Credo: „Der Andere hat angefangen!“. Achtungs- und Verstehenskommunikationen nehmen ab. Messmer lokalisiert dies auf der Stufe des Beziehungskonflikts, die jener des Sachkonflikts nachfolgt (Messmer 2003: 185 ff.). Man sagt außerdem, im Krieg stürbe die Wahrheit als erstes und meint damit, dass man dem Gegner nichts mehr glaubt. So wird die Freundlichkeit des Gegners zur größten Gemeinheit. Die starke Identifikation mit Positionen immobilisiert darüber hinaus die Darstellung der Parteien. Nachgeben wäre ein

¹⁰ Zum Konfliktbegriff und den folgenden Ausführungen siehe: Kieserling 1999: 257 ff.; Luhmann 2008a[1969]: 100 ff.; Luhmann 2008c[1984]: 529 ff.; Messmer 2003.

„Dementi dessen, was man eben noch selbst war“, wie Simmel mit Blick auf Versöhnung sagt (Simmel 2006: 377). Der Konflikt entwickelt einen Sog für vormals unbeteiligte Dritte, die zum Teil zu Unterstützern werden und als Scharfmacher Unnachgiebigkeit einfordern.

In der Zeitdimension: Die Kommunikation ist hoch integriert, da Äußerungen und Handlungen der Gegenseite nicht „unkommentiert“ bleiben können. Ein Wort gibt das nächste. Abgesehen von Kommunikationen, die ihre Verbindlichkeit mitkommunizieren, wie etwa die Drohung mit einer Klage (Luhmann 1999: 53 ff.), ist die Verbindlichkeit des Gesagten gering, denn im Konflikt gilt „das Gesagte [...] noch nicht als endgültig festgelegt; es wird häufig nachträglich modifiziert, erfährt eine ‚Verschiebung der Akzente‘, wird zurückgenommen (ja oft – gegenüber einem einzelnen – abgeleugnet)“ (Stok 1930: 539). In Rage will man nicht mehr aufhören zu reden und erhebt zuweilen die Stimme, so dass der normalerweise auf der Kooperation der Anwesenden beruhende Sprecherwechsel durcheinander gerät. Messmer nennt dies eine redebezogene Konfliktintensivierung (Messmer 2003: 172). Im Zuge der Unterstellung böser Absicht sieht es so aus, als ob der anderen Seite schon immer feindlich gesinnt gewesen wäre und dies auch zukünftig sein würde.

Dem Dementi vergangener Darstellung im Streit steht oftmals keine Kampfeslust entgegen, sondern die Bedeutung des ersten Schrittes. Jedes „unbegleitete“ Entgegenkommen lässt sich als Schwäche und Schuldeingeständnis interpretieren. Da Weiterstreiten noch teurer werden könnte, befinden sich die Streitparteien sowohl in einem „face dilemma“ als auch in einem Verhandlungsdilemma. In stark eskalierten Fällen drohen sich die Gegner entsprechend mit einer Klage und versuchen, sich auf diese Weise durchzusetzen, was Messmer als Machtkonflikt bezeichnet und damit als letzte Stufe, bevor andere Mittel wie Gewalt oder ein Gerichtsverfahren ergriffen werden (Messmer 2003: 225 ff.).

Welche Abhilfe schaffen hier nun vermittelnde Dritte?

Vermittelnde Dritte als Anwesende

Vermittelnde Dritte sind neben ihren Beteiligungschancen zugleich als anwesende Zuschauer in das Geschehen involviert. Ihre Anwesenheit oder ihr „passiver“ Vermittlungsstil allein machen eine Streitbeendigung ohne weiteres Zutun möglich. Black hat diesen Effekt an Polizisten im Außeneinsatz beobachtet (Black 1980: 132 f.), Gulliver an Mediatoren in Tarifkonflikten und an einem Vermittler

des Stammes der Ndendeuli (Gulliver 1977: 27).¹¹ Mit dem Hinzutreten des Dritten und das heißt mit dem Übergang von der Dyade zur Triade gerät der Streit unter Beobachtung und wird vor einem Nukleus von Öffentlichkeit exponiert. Dies bietet gute Bedingungen für Selbstdistanzierung und Selbstzensur der Parteien. Die gleiche Einsicht in die disziplinierende Wirkung von Beobachtung findet sich bei Michel Foucault (1993[1975]), allerdings eher für dyadische Beobachtungsverhältnisse. Der konversationsanalytische Begriff des „overhearer“ macht in ähnlicher Weise auf die Anpassung der Kommunikation an das jeweilige Publikum aufmerksam (Heritage & Clayman 2010: 175 ff. u. a.).

Sich den vermittelnden Dritten zunächst als „untätig“ vorzustellen, nimmt zudem das Thema der Unsichtbarkeit des Dritten wieder auf: Der primär zuschauende Dritte tut nichts außer Zusehen, seinen Blick aber spüren die Parteien. Sein Einfluss bleibt dadurch für Beteiligte und Beobachter fast unsichtbar.¹² Folglich beschreibe ich den anwesenden Vermittler in Anlehnung an eine Soziologie des Zuschauers (Goffman 1966; Stok 1930; Vierkandt 1923). Der Clou dieses triadischen Arrangements sei vorweggeschickt: mit der anlaufenden Selbstdistanzierung binden sich die Gegner selbstständig an eine friedfertigere Darstellung, als sie ohne einen Dritten vermocht hätten. Wer sich auf diese Weise engagiert, der macht seine Position partiell mit Nachgiebigkeit oder mit Hinnahme einer dispräferierten Entscheidung kompatibel (Luhmann 2008a[1969]: 91-120).

In sachlicher Hinsicht bringt die Anwesenheit Dritter einen Zug zur Diskussion in die Situation (Messmer 2003: 147 ff.; Simmel 2006: 127; Stok 1930: 528 ff.). Begünstigt wird dieser Prozess durch den Einzug von Metakommunikation in das Konfliktsystem. Die Adressierung eines Unbeteiligten hat nämlich zur Folge, dass die Parteien nicht in actu streiten, sondern *über* den Konflikt sprechen, etwa indem sie sich vor dem Dritten rechtfertigen. In seiner Gegenwart müssen sie Tathergang und Motive schildern, denn der Dritte war nicht dabei. Sie müssen ihre Position erläutern und, vielleicht noch schlimmer, Kritik daran ernst nehmen. Pure Intensität der Meinungsäußerung ist keine ratsame Strategie, vielmehr ihre Mäßigung und Verallgemeinerung, um sie so für den Dritten nachvollziehbar zu machen. Da man nicht weiß, wie sich der Opponent auf die neue Situation einstellt und ob die eigenen Argumente den Dritten beeindrucken, müssen die Gegner behutsam bestimmen, welche Argumente tragen, ob die eigene Bewertung mit jener der Dritten korrespondiert und wie sich der Opponent verteidigen wird. Kaum

¹¹ Die Frage, unter welchen Umständen dieser Effekt ein- bzw. aussetzt, adressiere ich nicht systematisch.

¹² Die Unsichtbarkeit des Dritten wäre außerdem in Verbindung mit seiner Neutralität zu diskutieren.

nachvollziehbar sind Rachegelüste oder persönliche Angriffe, vielmehr ist es der Aufweis, dass seine Position aus bestimmten Gründen unterlegen und deshalb nicht unterstützenswert ist. Mit anderen Worten: Die Situation erzieht zur Trennung von Sache und Person.

Vor dem Forum eines Dritten zu streiten, impliziert, dass die Positionen der Parteien nicht per se unterstützenswert sind. Nicht nur die formalisierte Konfliktbearbeitung ist in ihrem Ergebnis offen. Beide Seiten befinden sich in dergleichen Lage, für ihre Perspektive zu werben. Insofern steckt darin eine Konzession an den Gegner und eine Relativierung des eigenen Standpunkts: der Gegner darf sich rechtfertigen und der eigene Standpunkt ist nicht der einzig denkbare. Das absorbiert Streit über das Recht zu streiten und erteilt einen „Freibrief für Gegnerschaft“ (Luhmann 2008a[1969]: 103).

Anders als im Gerichtsverfahren bleibt in der Vermittlung die Gegenseite das Ziel der Bemühungen, schließlich gibt ihre Nachgiebigkeit den Ausschlag, nicht die Entscheidung des Dritten (Werron 2010: 308). Daher muss die Konkurrenz um das Wohlwollen des Dritten in der Vermittlung anders eingeschätzt werden als im gerichtlichen Prozess. Wenn der Dritte nicht entscheidet, ist er deshalb irrelevant, wie Horwitz (1990) meint? Wenn die Parteien ihre Standpunkte verallgemeinern, landen sie dann nicht automatisch vor Gericht? – Nein, denn in sozialer Hinsicht zeigt sich, in welche Richtung die Selbstdistanzierung und Verallgemeinerung der Positionen idealerweise läuft: Der nur zuschauende Vermittler repräsentiert Normen eines umfassenderen Systems oder eines „sozialen Muttergebildes“ (Stok 1930: 530 f.). An diesen orientieren sich nun die Kontrahenten, wollen sie nicht als jemand erscheinen, dem an diesen Normen nichts liegt. In seiner Anwesenheit kann man jene Normen nicht mehr ignorieren, ohne den Dritten zu ignorieren. Die repräsentierten Normen und damit die Erwartungen, die die Unterstützung des anwesenden Dritten und abwesender Angehöriger des gleichen Systems in Aussicht stellen, gliedern sich in zwei Kategorien: Erstens in Normen des Streitkontextes und zweitens in Normen der Interaktion. Zum Streitkontext: Der Familienmediator steht für entsprechende Familiennormen, die Schiedsleute für Nachbarschaftsnormen und der Wirtschaftsmediator für Normen des „ehrbaren Kaufmannes“ oder des „guten Kollegen“. Zu antizipieren ist für die Parteien eine Opposition der Vermittler gegen unnachgiebige Haltungen, die Vermeidungsalternativen wie ein Gerichtsverfahren auf den Plan rufen (Klein 1995: 86 ff.). Die Vermeidungsalternativen werden dann Objekt und Ziel von *Dethematisierung* (Luhmann 1999[1981]: 71).

Unter die Normen fallen zweitens solche, die ein vernünftiges Engagement in der Interaktion betreffen (Goffman 1966; Goffman 1989: 113 ff.). Die Rücksichtnahme auf den Dritten impliziert im Endeffekt eine Rücksichtnahme auf den Gegner. Schon in Anwesenheit Fremder nimmt man sich nicht alles heraus.

Akkreditierten Teilnehmern der Interaktion schuldet man mehr als gleichgültige Höflichkeit. Angemessenes Engagement heißt, direkten Widerspruch vor Dritten zu vermeiden oder doch zu reprimieren, weil die Streitenden sonst selbstbezüglich würden und überinvolviert wären. Garcias Befunde bestätigten, dass in der Vermittlungssituation bestimmte Friedenspflichten eingehalten werden, denn die Kontrahenten schwächen ihre Anschuldigungen ab, indem sie Unsicherheitsmarker benutzen wie „Ich denke, ...“ oder „vielleicht“, den Verursacher ihres Ärgers gar nicht, nur mit Verzögerung nennen oder ihn als Kollektiv darstellen (Garcia 1991: 830 ff.). Ferner dokumentiert sich die Konfliktvermeidung im Auslassen von Widerspruchsgemeinheiten, im Stehenlassen von Widerspruchssequenzen oder in „conciliatory accounts“, in denen einer der Kontrahenten beide Seiten gleichermaßen be- oder entschuldigt (Greatbatch & Dingwall 1997).

Wenn angemessenes Engagement bedeutet, der Gegenseite nicht direkt und dauerhaft zu widersprechen, „schämt sich der Dritte [...]“ (Luhmann 1999[1981]: 103), kommt es dennoch zur agonalen Überinvolviertheit der Parteien. An der Beschämung des Unbeteiligten erkennt man, wann angemessenes Engagement verfehlt wurde. Dass anwesende Dritte mitbetroffen sind, ist wie eine Alarmanlage für die Überhitzung der Streitenden. Sich in der Anwesenheit des Vermittlers zu vergessen, würde ihn zunächst zum Zuschauer und dann zur Unperson degradieren. Taktvoller wäre eben, sich nicht sozial regressiv nur mit dem Gegner zu beschäftigen. Nach Auskunft eines Mediators entschuldigen sich die Parteien bei ihm genau für solche Intermezzi, worin die Norm der angemessenen Involviertheit vis-à-vis des Dritten zum Ausdruck kommt.

Die triadische Konstellation hat zwei weitere Konsequenzen. Erstens ist der vermittelnde Dritte optimistisch in Bezug auf eine Einigung, weil er als Zuschauer vom alltäglichen Handgemein und der bedrückenden Vergangenheit des Streits entlastet ist. Solche Zuschauer entwickeln – manchmal an Universitäten – eine „optimistische Entstellung der Wirklichkeit“ (Vierkandt: 1923: 398), wie man sie in der mediatorischen Selbstbeschreibung findet: Nachgeben sei besser als unnachgiebig zu sein, eine Lösung einvernehmlich möglich und eine „Win-win-Situation“ erreichbar (Heck 2015). Die Vorgeschichte eines Streits beeinträchtigt das Urteil hinzutretener Dritter nicht, daher eigneten diese sich als Patrioten (Vierkandt: 1923: 397) wie als Friedensaktivisten. Infolgedessen schaut der Vermittler optimistisch und kontrafaktisch in eine friedlichere Zukunft, während die Parteien schon drauf und dran sind, die Hoffnung zu verlieren oder die Rechtsfrage aufzuwerfen.

Zweitens erlebt sich die schweigende Seite selber stärker als Zuschauer des sprechenden Gegners und überwacht dessen Engagement im Streit genauso wie der Dritte. Streitet der Gegner zivilisiert, besteht daraufhin ein gewisser Zugzwang für die noch schweigende Seite, es ihm gleich zu tun. Was man vorher noch als

Zuschauer an Engagement einforderte, wird einem jetzt selbst abverlangt (Vierkandt 1923). Auch das Zuhören, das dem Gegner nach einem Redewechsel bevorsteht, ist in Streitsituationen nicht einfach. Diese Form der sozialen Kontrolle fehlt in der Streittyade, weil dort Beteiligungszwang herrscht.

In zeitlicher Hinsicht installieren Dritte als Unbeteiligte ein Interaktionsgedächtnis und senken die Direktheit und Geschwindigkeit des Widerspruchs. Die Zeugenschaft des Dritten macht die Äußerungen der Parteien verbindlicher und als solche für alle Anwesenden unterstellbar. Der Zuschauer reaktiviert das für normale Interaktionen selbstverständliche Gedächtnis, welches u. a. regelt, dass man Neuigkeiten nur einmal als solche verkauft oder beim Thema bleibt (Luhmann 2005[1975]: 31 ff.). Dieser Umstand beugt endlosen Wiederholungen von Vorwurf und Gegenvorwurf vor.

Schließlich gibt im Streit ein Wort das nächste. Hier verschafft der Unbeteiligte Zeit, denn seine bloße Gegenwart stört die Unmittelbarkeit des Kontakts und bremst das „immer rascher ablaufende Getriebe von Akt und Reaktion“ (Stok 1930: 527). Die Parteien adressieren den Dritten statt den Gegner und haben seine Reaktionen im Blick. Diesen Sachverhalt schlüsselt Garcia (1991) für die Vermittlung weiter auf: Der Widerspruch gegenüber der anderen Seite erfolgt infolgedessen – wenn überhaupt – erst später und dann auch nur selektiv. Der durch den Dritten entschleunigte Redewechsel senkt den Zugzwang, direkt und unüberlegt widersprechen zu müssen.

Die Anwesenheit eines nahezu unbeteiligten Dritten setzt die Trennung von Sache und Person, die Repräsentation von Normen, Verbindlichkeit der Beiträge, die Entschleunigung und Selektivität des Widersprechens in Gang, was die Selbstdistanzierung und Selbstzensur der Parteien beflügelt. Unter diesen Umständen beschleicht so manche Partei das Gefühl, die andere Seite sei ja doch ganz vernünftig.

Die Beteiligung des vermittelnden Dritten

Beteiligte Unbeteiligte sind nicht nur anwesend, sondern verändern den Konflikt durch ihre Beteiligung an der Kommunikation und direkte Einflusschancen in einer Weise, dass Nachgiebigkeit wahrscheinlicher wird. Ihre Beteiligung wirkt der Ausdifferenzierung des Konflikts auf mehr Ebenen entgegen, als Simmel seinerzeit annahm. Metakommunikation kehrt die Beziehungskonfliktkommunikation (in Form von moralischer Abwertung und Schuldzuschreibungen) zum Teil um und wandelt Kommunikation über Macht in Warnungen. Als Sitzungspolizist filtert der Vermittelnde Bagatellen heraus und legt interaktionstypische Quellen

der Konfliktintensivierung still. Wegen seiner Beteiligung ist es leichter, sich von einer vergangenen Darstellung zu distanzieren. Zugleich werde ich an vielen Stellen zeigen, wie die Beteiligung Nachgiebigkeitsdruck aufbaut.¹³

Sachlich: Anreicherung der Kommunikation

Mit dem beteiligten Unbeteiligten wird nicht nur *über* den Streit gesprochen, sondern dieser spricht ebenso *über* den Streit. Der vermittelnde Dritte führt Metakommunikation in das Konfliktsystem ein, die anders als in der Dyade nicht gleich als Konfliktkommunikation interpretiert wird. Metakommunikation ist ein Hilfsmittel und Reparaturwerkzeug in der alltäglichen Verständigung, das mithilfe von Schematisierungsleistungen vor allem im Recht an Leistungsfähigkeit gewinnt (Luhmann 2013: 52 ff., 117 f., 230 ff.). Dritte entwickeln in dieser Perspektive eine eigene Sprache, um z. B. über Streit zu sprechen. In der situativ-okkasionalen Vermittlung steht eine alltagsweltliche Sprache zur Verfügung, die sich mit der Professionalisierung der Mediation weiterentwickelt. Wie bereits angedeutet, gilt der mediatorischen Selbstbeschreibung zufolge: Nachgeben sei besser als Unnachgiebigkeit, der Streit selbstbestimmt lösbar und eine Win-win-Lösung möglich, um nur sehr grundsätzliche Maximen zu nennen (mehr dazu bei: Bröckling 2015; Münte in diesem Heft).

In der formalisierten Vermittlung ist der Zweck der Beteiligung des Dritten die Einigungsfindung. Konfrontiert mit dieser Erwartung, kehrt sich die Beweislast stillschweigend um: Man muss begründen, warum man unnachgiebig bleiben möchte. Je mehr man diskutiert und sich rechtfertigt, desto eher tritt die Frage in den Hintergrund, ob Nachgiebigkeit im Streit überhaupt angemessen ist. Hier sehen die mediatorische Metakommunikation und ihre Ethik hinsichtlich den

¹³ Es seien noch einige qualifizierende Hinweise angebracht. Die Beteiligung eines Vermittlers ist keine Garantie für den Frieden. Nur am Rande erörtere ich die Folgeprobleme seiner Beteiligung, die Nachgiebigkeit erschweren, wie z. B. die Instrumentalisierung des Vermittlers durch eine Seite. Ob vermittelnde Dritte all ihre Interventionen bewusst lancieren, ist zweifelhaft. Professionellen Vermittlern wird man öfter, aber nicht notwendigerweise Absicht bei der Intervention unterstellen dürfen. Selbstredend wird es keine Vermittlung geben, in denen alle möglichen Beteiligungen auftreten. Da die zitierten Studien und meine empirischen Quellen primär aus der Familienmediation, zum Teil auch aus Tarifauseinandersetzungen und der Nachbarschaftsvermittlung stammen, stößt die Generalisierung einzelner Erkenntnisse auf andere Streitkontexte an Grenzen.

Bedingungen ihrer Anwendung weder Reflexion noch Negation vor.¹⁴ Machen die Parteien mit, bildet sich die Erwartung, sie hätten nichts gegen Nachgiebigkeit im Streit. Schließlich lassen sich zentrale Beiträge des Vermittlers als in der Streittyade unwahrscheinliche Formen von Metakommunikation kennzeichnen. Unter dieser Maßgabe sind etwa die sitzungspolizeilichen Aufgaben, die Paraphrase, die stellvertretende Entschuldigung, die Achtungskommunikation und die Warnung vor den Folgen der Unnachgiebigkeit zu erörtern.

Was in der Sachdimension stets genannt wird, sei vorweggeschickt: Dritte sorgen für eine Versachlichung im Sinne der Trennung von Sache und Person, indem sie etwa durch die Technik der Paraphrase einzelner oder mehrerer Beiträge einer Seite Vorwürfe herausfiltern und die Aufmerksamkeit auf „Interessen“ oder Sachfragen lenken. Übernimmt jene Partei die paraphrasierte Darstellung, und darin liegt natürlich ein Problem, bezieht sie Hilfe zur Selbstdistanzierung. Was in der Sachdimension selten genannt wird, ist die Ablenkung vom Streit durch Nebenaktivitäten. Neben Begrüßung, Verabschiedung, Überbrücken von Pausen und Interaktionskrisen bildet das – wenn auch minimale – „catering“ mit Getränken und Gebäck einen festen Teil des Programms professioneller Vermittlungen. Die Inszenierung als Gastgeber ist vollends offensichtlich, wenn sie zu sich nach Hause einladen. Solche Nebenaktivitäten affirmieren die üblichen Interaktionspflichten und bezeugen Kooperation jenseits des zu einigenden Streits.

Wie oben ausgeführt, misstraut man dem Gegner. Wenn überhaupt noch kommuniziert wird, dann gilt die Annahme, er werde immer zu seinen Gunsten lügen. Abgesehen von der Gefahr schlafende Hunde zu wecken, läuft die Kommunikation via Beteiligung eines Dritten wieder an. Zudem macht der vermittelnde Dritte aufgrund seiner Vertrauenswürdigkeit eine differenziertere Einschätzung von Parteiendarstellungen, Informationsbeschaffung, indirekte Kommunikation und effektive Desinformation wieder möglich. Eine differenziertere Einschätzung ergibt sich daraus, dass der Dritte die Parteiendarstellungen entweder konsolidiert, indem er sie nicht hinterfragt und als glaubwürdig behandelt, oder diskreditiert. Die Diskreditierung erfolgt über Nachfragen, „konstruktive“ Paraphrase von Aussagen, den Hinweis auf Risiken der Unnachgiebigkeit oder auf Inkonsistenzen in der Darstellung (Jacobs 2002; Lovell 1952). Die manchmal verhörartigen Investigationen haben neben der Informationsbeschaffung den Effekt, dass sie dem Dritten die Möglichkeit geben, einer Seite indirekt oder stellvertretend zu widersprechen (Jacobs 2002). Indirekt oder stellvertretend deshalb, damit der

¹⁴ Die Wahl vermittelnder Metakommunikation stellt die Weichen auf Dethematisierung von Recht, was gerade Rechtsanwälten beim ersten Mandantengespräch schwer fällt.

Eindruck von Parteilichkeit vermieden wird. Die Diskreditierung und der Widerspruch zielen weniger auf diskursive Überzeugung als vielmehr auf Nachgiebigkeitsdruck, denn jede Position ist anfechtbar.

Als jemand, der den Streit hauptsächlich beobachtet, sieht der Dritte mehr: Interpunktion, strukturelle Veranlassungen des Streits, Unnachgiebigkeitskosten oder jenen Konsens, den die Parteien längst aus den Augen verloren haben. Demgemäß speisen Vermittler ihre Beobachtungen von außen ein, wenn sie vermeintliche Konfliktursachen aufklären oder Lösungsvorschläge unterbreiten. Manchmal schafft ein Vorschlag das „Luxusproblem“ aus der Welt, dass keine rationale Lösung zu finden ist, weil so viele infrage kommen (Stevens 1963: 136 f.). Ein Vorschlag reicht aus, um die Parteien „unmittelbar [zu] verbinden“ (Simmel 2006: 126).¹⁵ Wenn der Zwischenträger eine Kompensation anbahnt und vorschlägt, verliert sie zudem den Beigeschmack einer unlauteren Zahlung (Neidhardt 2013: 426). Während der gleiche Vorschlag aus der Feder einer Partei als Schwäche, als sofort verbindlich oder als anrühiges Freikaufgesuch aufgefasst würde, ist für den Mediator selbst eine Ablehnung des Vorschlages unproblematisch (Garcia 1997: 223; Pruitt & Johnson 1970).¹⁶

In der sogenannten „shuttle mediation“, in welcher der Vermittler zwischen den Streitenden hin und her pendelt, und in Einzelgesprächen fungiert dieser als funktionales Äquivalent zu indirekter Kommunikation (Kieserling 1999: 147 ff.). Bei indirekter Kommunikation spricht man durch die Blume oder lässt etwas durchblicken. Sollte die fallen gelassene Bemerkung für Empörung sorgen, kann man sich leicht distanzieren: „So war das nicht gemeint!“ Im Streit geht dieses kommunikative Register verloren, da es entweder überhört oder als Schwäche interpretierbar würde. In der Vermittlung ist zu beobachten, dass der Dritte von Partei A beauftragt wird, Partei B in *seinem* Namen einen Vorschlag zu unterbreiten, oder dass der Dritte mit hypothetischer Nachgiebigkeit der Partei A vor Partei B experimentiert: „Was wäre, wenn die Partei A bei Thema X entgegenkommen würde?“. Unabhängig von der Reaktion von Partei B muss Partei A für dieses Vorgehen keine Verantwortung übernehmen.

Es soll schon Mediatoren gegeben haben, die geheime Informationen unautorisiert weitergegeben haben oder deren Darstellung hypothetischer Nachgie-

¹⁵ Genau dieses Phänomen bereitet professionellen Mediatoren unter dem Stichwort „Kurzzeitmediation“ Kopfschmerzen: Wie kann es sich dabei um ein nach gewissen Standards ablaufendes Verfahren handeln?

¹⁶ Unter Mediatoren ist umstritten, ob man Vorschläge einbringen soll, weil das die Selbstbestimmung der Parteien unterminiere. Die Praxis ist nach Auskünften von Mediatoren allerdings bunt.

bigkeit zu offensichtlich ausgefallen ist. Zwar stellen sich erfahrene (Tarif-)Parteien darauf ein, indem sie dem Mediator keine „wirklichen“ Geheimnisse mehr anvertrauen, und mehr noch, indem sie versuchen, ihn für ihre Zwecke zu instrumentalisieren. Doch ermöglicht das Kontaktmonopol zwischen den Parteien dem Dritten „double talk“ (Bailey 2009; Schimank 2008), mit dessen Hilfe sich die Solidität *beider* Positionen oder die Reue *beider* Parteien übertreiben lassen. Beim diesem „Sprechen mit gespaltenen Zunge“ spielt der Vermittler zeitlich versetzt vor beiden den Parteien den Anwalt des Teufels: mit übertriebenem Verweis auf die vermeintlich solide Position des jeweils abwesenden Gegners wird kritisiert und diskreditiert. Damit verfügen Dritte über Ressourcen effektiver Desinformationen, vorausgesetzt, die Parteien kommunizieren oder trauen einander nicht. Verschwiegenheitspflichten schützen in diesem Sinne Mediatoren davor, ihre Manöver offenlegen zu müssen, stellen sie jedoch vor die ethische Frage, ob und wie viel Täuschung legitim ist (Cooley 1997). Sicherlich erhöht der Einsatz von Desinformation die Chance akuter Vergleichsreue, d. h. eines Bedauerns darüber, sich geeinigt zu haben.

Sozial: Sitzungspolizei und Identitätsmanagement

Normalerweise haben alle Anwesenden „sitzungspolizeiliche Aufgaben“ zu erfüllen. Wird einem das Wort genommen, ist man Opfer, Richter und Strafvollziehender in einem, holt man es sich umgehend zurück.¹⁷ In seiner Funktion als Veranstaltungsleiter übernimmt der Vermittler sitzungspolizeiliche Aufgaben, die sich formalisiert im Gerichtsverfassungsgesetz (§§ 176-183) finden. Auf diese Weise baut der Dritte Konfliktquellen ab und entschärft interaktionstypische Bagatellen. Denn mit seiner Agendahoheit (issue control) bestimmt der Dritte, wann über welches Thema gesprochen wird und ob ein Beitrag „gelingt“. Das Zustandekommen und Durchhalten einer Agenda hegt nicht nur Abschweifungen ein, sondern wirkt transformativ, weil sich über die Agendahoheit eine Faktorisierung des Konflikts konstituiert (Luhmann 1999[1981]: 111), also eine Zerlegung des Konfliktgemisches in Unterthemen, bei denen es nicht mehr ums Ganze geht. Sollte der Streit in actu anlaufen, stoppt er die Parteien mit einem Machtwort (Paris 2005: 65-74), nach Auskunft eines Mediators etwa mit der Bemerkung: „So sieht das also aus, wenn Sie ohne mich streiten.“

Die Rolle der Sitzungspolizei umfasst ferner, den Zutritt zur Situation zu regeln. Die Wenigsten dürfen an der Konfliktbearbeitung teilnehmen. Demnach

17 „Those who break the rules of interaction commit their crimes in jail.“ (Goffman 1989: 115)

spezifiziert die Zulassung zur Situation den Streit in sozialer Hinsicht: Falken wie Tauben bleiben zu Hause. In der Situation wird vornehmlich der Dritte adressiert. Bei Abweichung davon gibt der Dritte trotzdem Rezeptionszeichen, unterbricht den direkten Austausch der Kontrahenten oder fordert dazu auf, zur eingerichteten Adressierung zurückzukehren (Garcia 1991: 826 f.). Darüber hinaus übt jener eine Ampelfunktion für den Redewechsel aus (Hahn 1991: 96 f.). Gerät der Sprecherwechsel in eine Krise, erteilt er im Zweifel das Wort.

Die Beteiligung eines Unbeteiligten erlaubt den Zerstrittenen, sich von der bisherigen Darstellungsgeschichte zu entfernen, denn sie eröffnet den Parteien ein breiteres *Identitätsmanagement* als ohne den Dritten. Ihr Hinzutritt und ihre Beteiligung produzieren, kurz gesagt, legitime Ausreden für Nachgiebigkeit. Identitätsmanagement heißt nicht, dass die Parteien sich gezielt eine neue Identität nach Art des impression managements dreheln. Vielmehr versorgt sie die Situation mit neuen Darstellungen, und die Parteien müssten sich wehren so zu bleiben, wie sie sind. Nachgiebigkeit resultiert in dieser Perspektive nicht aus einem Friedensbedürfnis oder Verhandlungserfolgen, sondern daraus, dass sie gut darstellbar und die Erwartungen der Anderen kontrollierbar wird. Allein der Hinzutritt gibt ein gutes Alibi ab. Konzediert hat man nämlich nicht dem Gegner, sondern der Hartnäckigkeit des Dritten. Er ist also ein neuer Zurechnungspunkt und dies vor allem für Misserfolge.¹⁸

Überdies bringen Dritte rechtfertigende oder entschuldigende Darstellungen in Umlauf. So entschuldigen sie die Parteien stellvertretend und ambiguisieren die Schuldzurechnungsfrage. Empirisch fällt nämlich auf, dass vermittelnde Dritte das vergangene Streithandeln uminterpretieren, indem sie die zugeschriebene Intentionalität reduzieren, das Handeln als entschuldbar hinstellen oder andere Entlastungsgründe anführen (Klein 1995: 103; Nothdurft 1997: 104 ff.; Cobb 1994). Anstelle der Gegner, die mit einem „Das war gar nicht so gemeint!“ die Schuld auf sich nehmen würden, entschuldigt der Dritte die Streitenden stellvertretend und macht zugleich die zeitliche Konfliktgeneralisierung rückgängig, der heutige Gegner habe immer schon böse Absichten gehabt. In der Akzeptanz des umgedeuteten Streithandelns schwingt die Unterstellung mit, man habe sich praktisch entschuldigt, indem man schweigend bestätigt, dass es nicht so gemeint gewesen sei.¹⁹ Bleibt diese Version unwidersprochen, implantiert der Dritte die Konsensfiktion, dass keine Absicht im Spiel war. Gestört wird diese

18 Sportschiedsrichter nicht der Gegner ernten daher die Empörung, die sie vermeintlich selber säen.

19 Die Glaubwürdigkeit dieser Darstellung hängt davon ab, wie (un-)deutlich die Absichten erkennbar sind, was ohne nähere (gerichtliche) Aufklärung vermutlich leichter ist.

Fiktion, wenn die Parteien erneut den Tathergang und entsprechende Motive erörtern (Cobb 1994: 175 f.).

Für die Vermittlung ist nicht entscheidend, völlige Schuldlosigkeit zu suggerieren. Stattdessen erfolgt eine „Minimalsicherung des Vergehens“ (Nothdurft 1997: 95), das vermeintlich nicht näher aufzuklären ist. Es heißt dann: „Etwas wird schon vorgefallen sein!“. Pauschal wird festgehalten, beide hätten Schuld auf sich geladen, was die Zurechnungsfrage, wer angefangen hat, ambiguisiert. Die Ambiguisierung der Schuldzurechnung ist ein wichtiger Schritt in der Dethe-matisierung von Recht, das zentral an der Schuldfrage ansetzen würde.

Ist der Streit ausdifferenziert, haben die Parteien sich in ihren Rollen als Partner, Elternteil, Nachbar oder Geschäftspartner moralisch abgewertet. Die Achtung (Luhmann 2008b) des Dritten können die Kontrahenten (in gemeinsamer Kooperation) aber noch gewinnen. Als Normrepräsentant stellt dieser seine persönliche Achtung und jene der abwesenden Angehörigen des gleichen Systems in Aussicht, indem er Nachgeben als gutes Rollenverhalten hinstellt.²⁰ Das gute Rollenverhalten richtet sich nach dem Streitkontext, z. B. gilt man als gutes Elternteil, wenn man das Wohl des Kindes im Auge hat und deshalb nachgiebig ist. Achtung gewinnen Parteien des Weiteren durch Fairness, zwangloses Entgegenkommen (Garcia 1996: 206 ff.), Schuldeingeständnisse (Nothdurft 1997: 99 ff.) und das Erwidern von Konzessionen. Ideologische Prinzipientreue etwa in Form einer rigiden Orientierung am Recht gilt nicht als achtungswürdig (Eckhoff 1966: 160) – genauso wenig wie die Infragestellung des Situationszwecks. Besonders der Verweis auf das Wohl des Kindes offenbart nach Auskunft eines Mediators allerdings die Grenzen solcher Achtungskommunikation, wenn nämlich eine Partei behauptet, ihre Lösung sei das Beste für das Kind.

Die Risiken eines Gerichtsverfahrens auszumalen, gehört zum Standreper-toire vermittelnder Dritter. Denn man riskiere einen langen und teuren Prozess mit ungewissem Ausgang, der zudem noch die kooperative Beziehung zur anderen Seite zu ruinieren drohe.²¹ Die geschilderten Folgen einer unnachgie-bigen Haltung avancieren zu Ausreden, die Nachgiebigkeit legitimieren. Ob die Risiken richtig eingeschätzt oder überhaupt von den Parteien so empfunden werden, ist nicht entscheidend. Sie müssen lediglich die Kollateralschäden des Rückzugs mit der Anmutung von Vernunft und Folgerichtigkeit versehen. Das

20 Dieses Argument bewegt sich sehr nah an der Rechtsfigur des „reasonable man“ sowie an Billigkeits- und Zumutbarkeitserwägungen.

21 Diese Beteiligung interpretiert Jansen (1988) als Erinnerung an den Nutzen der Nachgiebigkeit. Man fragt sich, wozu rationale Akteure an den Nutzen der Mediation erinnert werden müssen.

tun sie deshalb, weil man es angesichts der Komplexität des Falles (sachliches Risiko), des Kooperationsgebots (soziales Risiko) und der Dauer eines Verfahrens (zeitliches Risiko) leichter hat²², opportunistisch Werte zu befolgen (Luhmann 2007[1971]). Das heißt, unter dem vermeintlichen Druck von Komplexität, Kooperation und Zeitknappheit muss man sich nicht an das halten, womit man sich an anderer Stelle identifiziert hat. Unter diesen Umständen verliert der Selbstverrat seine Anrühigkeit.

Ein hoher Nachgiebigkeitsdruck entsteht schließlich in der sozialen Dimension, wenn der Dritte die Position einer Seite stützt und die andere (sachlich und zeitlich begrenzt) isoliert. Asymmetrien des Typs „Zwei-gegen-Einen“ sind in der Vermittlung empirisch nachgewiesen und werden kritisch kommentiert, dies laufe der Neutralität zuwider (u. a. Garcia 1997; Greatbatch & Dingwall 1989). Ein ähnliches Problem ergibt sich aus der einseitigen Hilfestellung, die aus Sicht der professionellen Vermittler nötig wird, wenn Parteien keine Erfahrung mit strategischen Interaktionen haben. Sie ließen sich leicht über den Tisch ziehen, sind aber nicht so eingeschränkt, dass sie dies später nicht noch bemerken würden. Mischt sich der Vermittler jedoch erkennbar ein, beargwöhnt die andere Seite seine Neutralität. Auf diesem Wege sorgt der Dritte für eine sich selbst leicht verunmöglichende „Waffengleichheit“, die paradoxerweise erst Rechtsvertreter vor Gericht perfektionieren.

Zeitlich: Koordination von Nachgiebigkeit, Zeitgewinn und Zeitverlust

In der zeitlichen Dimension löst der vermittelnde Dritte die Schwierigkeit, den ersten Schritt zu machen und damit beiderseitige Nachgiebigkeit zu *koordinieren*. Unter der Ägide des vermittelnden Dritten wird der Konflikt wieder thematisch zerlegt. Die Gewissheit kehrt ein, man verliert nicht gleich alles, konzidiert man bei einem Thema. So wird Schritt für Schritt auf eine Einigung hingearbeitet, deren Ratifizierung für beide Seiten gleichzeitig erfolgt (oder nicht). Auf diese Weisen lassen die Nachgiebigkeiten der Parteien koordinieren und kontrolliert konditionieren. Einmal mit dem Streit betraut, verschafft der Vermittler Zeit, weil er die Initiative übernimmt, sei es, um eine Konfliktbearbeitung anzuberaumen, zu unterbrechen oder Vorschläge zu unterbreiten. Untätigkeit und Zurückhaltung wirken nicht mehr als Schwäche; nicht jedes Wort muss das nächste ergeben. Sollte die Konfliktbearbeitung ins Stocken geraten, interveniert der Mediator

22 „Life is very short and there's no time for fussing and fighting“ (The Beatles 1965).

etwa mit einer initiiierenden Initiative in Form einer Bitte um einen „positional report“. Was Parteien auf diese Bitte erwidern, ist weniger verbindlich, als wenn sie es ungefragt vortragen würden (Garcia 2000).

Konflikte generieren neue Argumente, Abstraktionen oder Lösungsmöglichkeiten. Neue Argumente und Lösungen versetzen die Parteien zugleich in die Lage, zu ihrer vorherigen Position auf Distanz zu gehen. Jedoch scheint die kontrollierte Nutzung dieser Innovationsfähigkeit problematisch. Wird ein neues Argument zu früh betont, verpufft die befreiende Wirkung auf die Positionsräumung. Wird es zu spät hervorgehoben, wurde es möglicherweise im Streit einer Seite zugeordnet und entsprechend verheizt (Luhmann 1972[1964]: 204 f.; Stevens 1963: 130). Die Auskunft eines Mediators bestätigt dies: Macht eine Partei gleich zu Beginn einen Vorschlag, stellt er diesen mit Verweis auf die Phasen des Verfahrens zurück. Dafür sei es zu früh; die Vorbereitungen laufen noch. Riskant ist das aus einem weiteren Grund: Macht man sein bestes Angebot bevor es richtig losgeht, gewinnt die Gegenseite den Eindruck, sie könnte noch mehr bekommen (Blum 1961).

Unter dem Streit der Dyade leidet ein geteiltes Interaktionsgedächtnis. Als Beteiligter organisiert der Dritte dieses Gedächtnis über eine Themenagenda, Zusammenfassungen von Beiträgen und die Verschriftlichung von Schuldeinverständnissen oder Konzessionen. Gerade die Paraphrase formuliert nicht bloß für die zusammengefasste Partei, was sie „eigentlich“ sagen wollte, sondern sie bestimmt auch für die andere Seite, was sie von den vorangegangenen Beiträgen erinnern soll. Überdies erinnern Dritte an verfahrensinterne Darstellungen und nutzen sie als Druckmittel, wenn eine aktuelle Äußerung zu zurückliegenden inkonsistent oder eine Positionsänderung geradezu folgerichtig erscheint. Umgekehrt, und das ist im Hinblick auf die Selbstbeschreibung der Mediation zu unterstreichen, können angerissene Themen so stehen bleiben. Nach Auskünften eines Mediators arbeitet er die Themen nicht systematisch ab, selbst wenn sie auf die Agenda gesetzt wurden. Gestützt durch eine Einteilung in Phasen, sind sie dem Vergessen überantwortet.

Verhandlungen wie Vermittlungen senken zunächst den Zeitdruck, aber – wie gewonnen so zerronnen – erhöhen ihn zugleich, indem sie die „Diktatur des Sitzfleisches“ (Weinrich 1972) entfesseln. Je länger die Verhandlung andauert, desto dringender werden physiologische Bedürfnisse und andere Rollenbeziehungen (Douglas 1962: 165 ff.). Man kann nicht mehr und wird woanders verlangt. „Weil das Leben weiter gehen muss“, erzeugt dies zugleich eine Ausrede für und Druck auf Nachgiebigkeit. Verlassen die Parteien die Sitzung mit Ringen unter den Augen und sichtlich mitgenommen, hat sie die Situation mit einer persönlichen Fassade ausgestattet, die ihre Unterstützer überzeugt, man habe alles versucht (Walton & MacKersie 1965: 329).

Wie oben erwähnt, malen Vermittler die Folgen von Unnachgiebigkeit aus und stellen den Einsatz von Gewalt oder das Gerichtsverfahren als Vermeidungsalternativen dar. So sei der gerichtliche Prozess ein sachliches Risiko, weil ungewiss ist, wer gewinnt, ein soziales Risiko, weil man die kooperative Beziehung zur Gegenseite aufgibt, und ein zeitliches sowie finanzielles Risiko. Aus dem Munde des Gegners wären das mindestens indirekte Drohungen. Der Verweis auf das sachliche Risiko würde der Gegenseite schlechte Karten vor Gericht attestieren, und jener auf die kooperative Beziehung, dass sie ihren Abbruch nicht verkraften könne. Wenn ein Dritter so über den Streit spricht, sind es keine Drohungen, sondern Warnungen, denn der Dritte hat es nicht in der Hand, die Drohung wahrzumachen. Seine Warnung jedoch zeigt Verhaltensoptionen auf, sich besser oder schlechter zu stellen. Dritte etablieren also eine Metakommunikation, die es erlaubt, die Kosten des Konflikts zu thematisieren anstatt über Macht zu kommunizieren (Messmer 2003: 225-274).

Nebst Sitzungspolizeigewalt besitzen Dritte aber eigene Macht, an der die Kontrahenten ihr Verhalten orientieren. Klassisch ist das Urteil des Richters, der sich auf eine Seite schlagen wird. Situativ-okkasionelle und wiederholt latente Vermittler verfügen in ähnlicher Weise über die Möglichkeit der Parteiwerdung. Denn nicht immer ist auszuschließen, dass der zunächst vermittelnde Dritte später damit droht, Partei zu ergreifen, weil primär eine Seite den Systemfrieden gefährdet. Der Ausschluss der Parteiwerdung eines Dritten ist daher eine Eigentümlichkeit formalisierter Vermittlung. Aus eigener Tasche honorieren Dritte in nicht-formalisierten Vermittlungssettings Nachgiebigkeit manchmal mit Tauschgütern und Privilegien. Zuletzt verfügt der unscheinbarste Dritte über die Macht, die nach Auskunft eines Mediators auch genutzt wird, wenn er mit dem Abbruch der Konfliktbearbeitung droht: Entweder sie bewegen sich aufeinander zu oder die Vermittlung muss erfolglos enden.

Schlussbetrachtung

Das Ziel der Argumentation war, die Konflikttransformation durch vermittelnde Dritte konflikt- und interaktionssoziologisch nachzuzeichnen und dabei Simmels Versachlichungsthese zu respezifizieren. Im ersten Teil habe ich darauf hingewiesen, dass es nicht ausreicht, Nachgiebigkeit im Streit aus der Dauerhaftigkeit der Beziehung oder der Natur des zu Grunde liegenden Konflikts zu erklären, sondern dass man die Intervention eines Dritten als Interaktion berücksichtigen muss. Da nicht nur professionelle Mediatoren vermitteln, habe ich beteiligte Unbeteiligte nach ihren Rollen als situativ-okkasionelle, wiederholt latente oder professiona-

lisierte Vermittler unterschieden und aufgezeigt, wie sie den zu Grunde liegenden Konflikt transformieren. Gegen die verbreitete Überzeugung, es komme auf die Techniken des Mediators an, habe ich im zweiten Teil argumentiert, dass die bloße Anwesenheit eines vermittelnden Dritten die Parteien zur Objektivierung ihrer Beiträge und zur Selbstdisziplinierung in der Interaktion anhält. Ob man deshalb sagen sollte, es werde *nicht* gestritten und die Präferenz für Zustimmung sei rehabilitiert, müsste man näher prüfen (Schneider 2009: 340 ff.). Im letzten Teil habe ich aufgezeigt, wie die Beteiligung Dritter Metakommunikation in die Dyade einführt, welche die Konfliktkommunikation entscheidend transformiert. Weiterhin hegt die Beteiligung interaktionstypische Konfliktquellen ein, schafft neue Möglichkeiten des Identitätsmanagements und koordiniert die Nachgiebigkeiten.

Immer wieder wurde das Thema der Neutralität gestreift. Dabei habe ich weder die Bedingungen, unter denen jemand als neutral anerkannt wird, noch die Frage, was die unterstellte Neutralität während der Konfliktbearbeitung gefährdet, systematisch behandelt. Außerdem ermöglicht der Vergleich der drei vorgeschlagenen Generalisierungsstufen der Vermittlung weitere Erkenntnisse. So hat sich als eine Eigenart von professionalisierten Mediatoren herausgestellt, sich nicht auf eine Seite zu schlagen. Nach der Stufe richtet sich ferner, wie verbindlich eine Einigung sein kann, wie sanktionsbewährt das Schweigegebot ist und ob die Beteiligung offiziell unter der Situationsdefinition „Vermittlung“ anläuft. Gleichzeitig gilt es, den Streitkontext stärker zu berücksichtigen. Denn in der Wirtschaft streitet man in Rollen, in der Familienmediation als Person. Überdies bleibt offen, ob in der Wirtschaft die Konflikttransformation in gleicher Weise beansprucht wird wie in Familienangelegenheiten. Für Streit in segmentären Gesellschaften und in solchen Kontexten, in denen Friedenstifter intervenieren, wäre nicht die Dethematisierung von Recht, sondern von Gewalt genauer in den Blick zu nehmen (Cooney 1998). Zum Schluss sei daran erinnert, dass das Hinzutreten vermittelnder Dritter den Frieden nicht garantiert und bei der Konfliktbearbeitung neue Probleme erzeugt.

Danksagung: Für Kommentare zum Manuskript und Unterstützung danke ich André Kieserling, Wolfgang Ludwig Schneider, Kai-Olaf Maiwald, Cornelia Bohn, Alfons Bora, Fritz Jost, Christoph Gesigora, Fran Osrecki, Johannes Schmidt, Claudia Scheid, Peter Münte, Veronique Zanetti, Heinz Messmer, Adrian Itschert, Stefan Wilbers, Hendrik Stary, den HerausgeberInnen der Zeitschrift für Rechtssoziologie und den beiden GutachterInnen. Zu danken habe ich nicht zuletzt den MediatorInnen, die mir Einblick in ihre Tätigkeit gewährten.

Literatur

- Bailey, Frederick George (2009) *Morality and Expediency. The Folklore of Academic Politics*. New Brunswick, NJ: Aldine Transaction.
- Black, Donald (1980) *The Manners and Customs of the Police*. New York: Academic Press.
- Black, Donald & Baumgartner, Mary P. (1983) Toward a Theory of the Third Party, S. 84-114 in K. O. Boyum & L. M. Mather (Hrsg.), *Empirical Theories About Courts*. New York: Longman.
- Blum, Albert A. (1961) Collective bargaining. Ritual or reality. *Harvard Business Review* 39: 63-69.
- Bröckling, Ulrich (2015) Gute Hirten führen sanft. Über Mediation. *Mittelweg* 36 24 (1-2): 171-186.
- Clayman, Steven (2001) Footing in the Achievement of Neutrality. The Case of News Interview Discourse, S. 163-198 in P. Drew (Hrsg.), *Talk at Work. Interaction in Institutional Settings. Transferred to Digital Printing*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Cobb, Sara (1994) "Theories of responsibility". The social construction of intentions in mediation. *Discourse Processes* 18 (2): 165-186.
- Cooley, John (1997) Mediation magic. Its use and abuse. *Loyola University Chicago Law Journal* 29 (1): 1-108.
- Cooney, Mark (1998): *Warriors and Peacemakers: How Third Parties Shape Violence*. New York: NYU Press.
- Douglas, Ann (1962) *Industrial Peacemaking*. New York: Columbia University Press.
- Eckhoff, Torstein (1966) The mediator, the judge and the administrator in conflict-resolution. *Acta Sociologica* 10: 148-172.
- Eßlinger, Eva (Hrsg.) (2010) *Die Figur des Dritten. Ein kulturwissenschaftliches Paradigma*. Berlin: Suhrkamp.
- Felstiner, William L. F. (1991) The Logic of Mediation, S. 251-269 in D. Black (Hrsg.), *Toward a General Theory of Social Control*. Orlando: Academic Press.
- Fischer, Joachim (2008): Teriarität. Die Sozialtheorie des „Dritten“ als Grundlegung der Kultur- und Sozialwissenschaften, S. 121-130 in Jürgen Raab et al. (Hrsg.): *Phänomenologie und Soziologie. Theoretische Positionen, aktuelle Problemfelder und empirische Umsetzungen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften/ GWV Fachverlage.
- Foucault, Michel (1993) *Surveiller et punir. Naissance de la prison*. Paris: Gallimard.
- Galtung, Johan (1965) Institutionalized Conflict Resolution. *Journal of Peace Research* 2 (4): 368-397.
- Garcia, Angela (1991) Dispute resolution without disputing. How the interactional organization of mediation hearings minimizes argument. *American Sociological Review* 6: 818-835.
- Garcia, Angela (1996) Moral reasoning in interactional context. Strategic uses of care and justice arguments in mediation hearings. *Sociological Inquiry* 66 (2): 197-214.
- Garcia, Angela (1997) Interactional constraints on proposal generation in mediation hearings. A preliminary investigation. *Discourse and Society* 8 (2): 219-247.
- Garcia, Angela (2000) Negotiating negotiation. The collaborative production of resolution in small claims mediation hearings. *Discourse and Society* 11 (3): 315-343.
- Garcia, Angela (2010) The role of interactional competence in mediation. *Conflict Resolution Quarterly* 28 (2): 205-228.
- Gessner, Volkmar (1976) *Recht und Konflikt. Eine soziologische Untersuchung privatrechtlicher Konflikte in Mexiko*. Tübingen: Mohr.

- Goffman, Erving (1952) On cooling the mark out. Some aspects of adaption to failure. *Journal of Interpersonal Relations* 15: 451-463.
- Goffman, Erving (1966) *Behavior in Public Places. Notes on the Social Organization of Gatherings*. New York: The Free Press.
- Goffman, Erving (1981) Footing, S. 124-157 in ders. (Hrsg.), *Forms of talk*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Goffman, Erving (1989) *Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behavior*. Chicago: Pantheon Books.
- Greatbatch, David & Dingwall, Robert (1989) Selective Facilitation. Some preliminary observations on a strategy used by divorce mediators. *Law and Society Review* 23 (4): 613-642.
- Greatbatch, David & Dingwall, Robert (1997) Argumentative talk in divorce mediation sessions. *American Sociological Review* 1: 151-170.
- Gross, Neal, Ward, S. Mason & McEachern, Alexander W. (1966) *Explorations in Role Analysis. Studies of the School Superintendency Role*. New York: Wiley.
- Gulliver, Philip H. (1977) On Mediators, S. 15-52 in I. Hamnett (Hrsg.), *Social Anthropology and Law*. London, New York: Academic Press.
- Habermas, Jürgen (2009) *Strukturwandel der Öffentlichkeit. Untersuchungen zu einer Kategorie der bürgerlichen Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Hahn, Alois (1991): Rede- und Schweigegebote. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 43 (1): 86-105.
- Hallevy, Gabriel (2009) The defense attorney as mediator in plea bargains. *Pepperdine Dispute Resolution Law Journal* 9 (3): 495-525.
- Heck, Justus (2015) Mediationsforschung als Selbstbeschreibung. Ein soziologischer Kommentar. *Perspektive Mediation* 12 (1): 26-31.
- Heisterkamp, Brain L. (2006) Conversational displays of mediator neutrality in a court-based program. *Journal of Pragmatics* 38: 2051-2064.
- Heritage, John & Clayman, Steven (2010) *Talk in Action. Interactions, Identities, and Institutions*. Chichester, U.K., Malden, MA: Wiley-Blackwell.
- Horwitz, Allan V. (1990) *The Logic of Social Control*. New York, NY: Plenum Press.
- Jacobs, Scott (2002) Maintaining neutrality in dispute mediation. Managing disagreement while managing not to disagree. *Journal of Pragmatics* 34: 1403-1426.
- Jansen, Dorothea (1988) Ein entscheidungstheoretisches Modell zur Analyse von Vermittlungsverfahren und das Konzept der Konfliktnähe. *Zeitschrift für Soziologie* 17 (1): 3-18.
- Keppeler, Angela (1994) *Tischgespräche. Über Formen kommunikativer Vergemeinschaftung am Beispiel der Konversation in Familien*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Kieserling, André (1995) Herstellung und Darstellung politischer Entscheidungen, S. 125-143 in O. Jarren, B. Knaup & H. Schatz (Hrsg.), *Rundfunk im politischen Kommunikationsprozeß. Jahrbuch 1995 der Arbeitskreise „Politik und Kommunikation“ der DVPW und der DGPK*. Münster: Lit-Verl.
- Kieserling, André (1999) *Kommunikation unter Anwesenden. Studien über Interaktionssysteme*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Klein, Wolfgang (1995): Schlichten in der Vergleichsbehörde. Die Herbeiführung von Einigung, S. 27-133 in Werner Nothdurft (Hrsg.) *Streit schlichten. Gesprächsanalytische Untersuchungen zu institutionellen Formen konsensueller Konfliktregelung*. Berlin [u. a.]: de Gruyter.
- Kolb, Deborah M. (1983) *The Mediators*. Cambridge, Mass: MIT Press.

- Landsberger, Henry A. (1955) Interaction process analysis of professional behavior. A study of labor mediators in twelve labor-management disputes. *American Sociological Review* 20 (5): 566-575.
- Lindemann, Gesa (2010) Die Emergenzfunktion des Dritten – Ihre Bedeutung für die Analyse der Ordnung einer funktional differenzierten Gesellschaft. *Zeitschrift für Soziologie* 39 (6): 493-511.
- Lovell, Hugh G. (1952) The pressure lever in mediation. *Industrial and Labor Relations Review* 6 (1): 20-30.
- Luhmann, Niklas (1972) *Funktionen und Folgen formaler Organisation*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Luhmann, Niklas (1999) *Ausdifferenzierung des Rechts. Beiträge zur Rechtssoziologie und Rechtstheorie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (2005) Einfache Sozialsysteme, S. 25-47 in ders. (Hrsg.), *Soziologische Aufklärung 2. Aufsätze zur Theorie der Gesellschaft*. Opladen: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Luhmann, Niklas (2007) Die Knappheit der Zeit und die Vordringlichkeit des Befristeten, S. 143-164 in ders. (Hrsg.), *Politische Planung. Aufsätze zur Soziologie von Politik und Verwaltung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaft.
- Luhmann, Niklas (2008a) *Legitimation durch Verfahren*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (2008b) *Die Moral der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (2008c) *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (2010) *Politische Soziologie*. Berlin: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (2012) *Macht im System*. Berlin: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (2013) *Kontingenz und Recht. Rechtstheorie im interdisziplinären Zusammenhang*. Berlin: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas & Schorr, Karl Eberhard (1999) *Reflexionsprobleme im Erziehungssystem*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Maiwald, Kai-Olaf (2003) Der Unsichtbare Mediator. Probleme der Ausweisung beruflicher Leistung in der Familienmediation, S. 195-226 in H. Mieg, M. Pfadenhauer & H. A. Mieg (Hrsg.), *Professionelle Leistung – professional performance. Positionen der Professionssoziologie*. Konstanz: UVK Verl.-Ges.
- Maiwald, Kai-Olaf (2004) *Professionalisierung im modernen Berufssystem. Das Beispiel der Familienmediation*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Messmer, Heinz (2003) *Der soziale Konflikt. Kommunikative Emergenz und systemische Reproduktion*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Müller-Jentsch, Walther (2009) Gewerkschaften als intermediäre Organisationen, S. 51-86 in ders. (Hrsg.), *Arbeit und Bürgerstatus*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Neidhardt, Friedhelm (2013) Bedingungen und Formen „gütlichen Einvernehmens“. Zur Theorie haltbarer Kompromisse. *Berliner Journal für Soziologie* 23: 417-439.
- Nollmann, Gerd (1997) *Konflikte in Interaktion, Gruppe und Organisation. Zur Konfliktsoziologie der modernen Gesellschaft*. Opladen: Westdt. Verl.
- Nothdurft, Werner (Hrsg.) (1995) *Streit schlichten. Gesprächsanalytische Untersuchungen zu institutionellen Formen konsensueller Konfliktregelung*. Berlin u. a.: de Gruyter.
- Nothdurft, Werner (1997) *Konfliktstoff. Gesprächsanalyse der Konfliktbearbeitung in Schlichtungsgesprächen*. Berlin u. a.: de Gruyter.

- Oevermann, Ulrich (2009) Theoretische Skizze einer revidierten Theorie professionalisierten Handelns, S. 70-182 in A. Combe & W. Helsper (Hrsg.), *Pädagogische Professionalität. Untersuchungen zum Typus pädagogischen Handelns*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Paris, Rainer (2005) *Normale Macht. Soziologische Essays*. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Pruitt, Dean G. & Johnson, Douglas F. (1970) Mediation as an aid to face saving in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology* 14 (3): 239-246.
- Rosellen, Richard (1980) Verfahren zwischen Gesprächstherapie und hard selling, S. 215-218 in E. Blankenburg, E. Klaus & Hubert Rottleuthner (Hrsg.), *Alternative Rechtsformen und Alternativen zum Recht*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schimank, Uwe (2008) Double Talk von Hochschulleitung, S. 154-172 in W. Jaeger (Hrsg.), *Universität und Lebenswelt. Festschrift für Heinz Abels*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Silbey, Susan S. & Merry, Sally E. (1986) Mediator settlement strategies. *Law and Policy* 8 (1): 7-32.
- Simmel, Georg (2006) *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Schneider, Wolfgang Ludwig (2009) *Grundlagen der soziologischen Theorie. Band 3: Sinnverstehen und Intersubjektivität – Hermeneutik, funktionale Analyse, Konversationsanalyse und Systemtheorie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften
- Stevens, Carl M. (1963) *Strategy and Collective Bargaining Negotiation*. New York u. a.: McGraw-Hill Book Company.
- Stok, Wilhelm (1930) Zur Soziologie der dreigliedrigen Gruppe. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 88: 422-544.
- Vierckandt, Alfred (1923) *Gesellschaftslehre. Hauptprobleme der philosophischen Soziologie*. Stuttgart: Enke.
- Vuchinich, Samuel, Emery, Robert E. & Cassidy, Jude (1988) Family members as third parties in dyadic family conflict: Strategies, alliances, and outcomes. *Child Development* 59 (5): 1293-1302.
- Walton, Richard E. & MacKersie, Robert B. (1965) *A Behavioral Theory of Labor Negotiations. An Analysis of a Social Interaction System*. New York, N.Y.: McGraw-Hill.
- Weinrich, Harald (1972) System, Diskurs, Didaktik und die Diktatur des Sitzfleischs. *Merkur* 36 (2): 801-812.
- Werron, Tobias (2010) Direkte Konflikte, indirekte Konkurrenzen. *Zeitschrift für Soziologie* 39 (4): 302-318.
- Weschler, Irving R. (1950) The personal factor in labor mediation. *Personnel Psychology* 3: 113-132.