



Koalition und Kompromiss. Koalitionsverhandlungen als Stresstest für die Demokratie

Von Univ.-Prof. Dr. Volker Boehme-Neßler

Eines ist sicher nach der Bundestagswahl: Die Regierungsbildung wird nicht einfach. Unterschiedliche Koalitionen sind denkbar, die mit vielen Hindernissen und Problemen zu kämpfen haben werden. Das lenkt den Blick auf ein demokratisches Instrument, das unverzichtbar ist – **den Kompromiss**.

Kompromissloser Zeitgeist

Niemand weiß, wer den Kompromiss erfunden hat. Aber klar ist: Der Kompromiss ist eine der **größten Leistungen der Menschheitsgeschichte**. Er macht es möglich, dass Streitigkeiten beigelegt werden, ohne dass es Sieger und Besiegte gibt. Er ist das wichtigste Mittel, um Konflikte ohne Gewalt zu lösen. Er kann sogar Kriege verhindern.

In jüngster Zeit mehren sich die Anzeichen, dass der Kompromiss aus der Mode kommt. In den öffentlichen Debatten führen zunehmend die Gegner von Kompromissen das große **Wort**. Kompromisse haben inzwischen ein schlechtes Image. Sie gelten als Verfallserscheinung einer zerstrittenen Gesellschaft, die keine klaren Entscheidungen mehr treffen kann.

Das wird besonders deutlich in der Klima-Debatte. Die Natur verhandelt nicht und schließt keine Kompromisse, heißt es. Naturwissenschaftlich gesehen stimmt das natürlich. Daraus wird aber zu oft der Schluss gezogen, dass deshalb in der **Klimapolitik auch keine Kompromisse** möglich seien. Das ist für die **Demokratie eine Gefahr**.

Alternativlosigkeit – Das Ende des Kompromisses

Seit etwa 2009 hat der Begriff der **Alternativlosigkeit** in Deutschland eine rasante Karriere gemacht. Angela Merkel und ihre Minister haben immer wieder von Alternativlosigkeit gesprochen.

2010 hat die Gesellschaft für deutsche Sprache das Wort mit guten Gründen zum **Unwort des Jahres** gewählt. Der Begriff ist zutiefst **undemokratisch**. Er suggeriert, dass es nur – quasi naturwissenschaftlich – eine **einzig**e richtige Lösung für ein Problem gibt. Diskussionen, Verhandlungen und Kompromisse, die ja das Wesen der Demokratie ausmachen, sind aus dieser Sicht sinnlos.

Kompromiss und Demokratie

Demokratien sind offen. Es gibt immer eine Alternative. Die notwendige Folge dieser Offenheit sind soziale und politische Konflikte zwischen unterschiedlichen Gruppen und Interessen. Diese Konflikte sind unvermeidlich und sie sind grundsätzlich produktiv. Sie können zum Motor der gesellschaftlichen Entwicklung werden. Aber sie müssen auch gelöst werden. In der pluralistischen Demokratie sind Kompromisse das Mittel der Wahl dafür.

Akzeptanz durch Kompromisse

Die offene Demokratie ist von tiefen Interessengegensätzen und Konflikten geprägt. Trotzdem muss sie ihre Probleme so lösen, dass sich möglichst viele Bürger am Ende damit identifizieren können. Breite Akzeptanz trotz heftiger Interessengegensätze – wie geht das? Durch kluge Kompromisse. Der Kompromiss ist ein Werkzeug, widersprüchliche Interessen friedlich zu integrieren und breite Akzeptanz zu erreichen. Denn nur beim Kompromiss können vielfältige, möglicherweise sogar widerstreitende Interessen berücksichtigt und zum Ausgleich gebracht werden. In einem Kompromiss werden unterschiedlichste, scheinbar unvereinbare Interessen berücksichtigt. Jeder findet einen Teil seiner ursprünglichen Forderungen in mehr oder weniger veränderter Form im Kompromiss wieder. Bei einer Kompromisslösung gibt es keinen Sieg und keine Niederlage. Es gibt keinen Sieger – aber auch keinen Besiegten, der gedemütigt wurde und auf Rache sinnt. Das macht eine breite Akzeptanz der Kompromisslösung möglich. Die unterschiedlichen Konfliktparteien können in einer Gesellschaft weiter friedlich zusammenleben.

Kompromissfähigkeit: demokratische Schlüsselkompetenz

Komplexe und kreative Kompromisse finden und schließen ist schwierig. Ohne Training und längere Lernprozesse entsteht keine Kompromissfähigkeit.

Kompromisse kann nur schließen, wer die Sichtweise und den Standpunkt anderer Menschen verstehen kann. Man muss nicht zuletzt die Toleranzgrenzen des Anderen - seine „roten Linien“ – realistisch einschätzen können. Ein Kompromiss ist undenkbar, ohne dass eigene Meinungen und Einstellungen hinterfragt und revidiert werden. Nur so kann man anderen und deren ebenfalls berechtigten Interessen entgegenkommen. Diese Fähigkeiten sind nicht angeboren. Sie müssen erworben und immer wieder trainiert werden.

Social Media – Narzissmus statt Kompromiss

Immer mehr Menschen verbringen immer mehr Zeit ihres Lebens in Social Media. Das hat Auswirkungen auf ihr Denken und Handeln, auf ihre persönliche Entwicklung und ihre Fähigkeiten. Sind die Social Media ein Faktor, der die Fähigkeiten der User zum Kompromiss fördert? Das ist sehr zweifelhaft.

Wer sich in sozialen Medien bewegt, ist nur noch unter seinesgleichen. Man kommuniziert fast ausschließlich mit Freunden und Menschen, die gleiche Erfahrungen, Lebenslagen und Interessen haben. Katzenliebhaber tauschen sich mit Katzenliebhabern aus, mit Hundefreunden stehen sie eher selten in Kontakt. Diese *Facebook-Welt* ist eine nette, schöne, aseptische Welt, in der sich alle mögen, weil sich alle so ähnlich sind. Social Media wirken auf diese Weise als effektive Filter gegen Überraschungen und Irritationen. Letztlich verengen sie den Blick auf die Welt. Niemand muss Kompromisse machen, denn Konflikte gibt es kaum. Kein Wunder: Alle haben dieselben Interessen, Vorlieben und Abneigungen. Anders als im echten Leben trainiert man aber nicht mehr die Fähigkeit, Kompromisse zu schmieden.

Narzissmus und Demokratie

Narzisstische, extrem ich-bezogene Einstellungen und Weltansichten haben sich in den letzten Jahrzehnten weit verbreitet. **Social Media fördern diesen Narzissmus** sehr. User von Social Media werden nicht mehr mit unterschiedlichen Biografien und Einstellungen konfrontiert. Irritationen durch ungewohnte und überraschende Meinungen werden selten. Eigene Haltungen, Einstellungen und Meinungen werden kaum noch infrage gestellt - und verfestigen sich immer stärker. Um es auf den Punkt zu bringen: Meine Wahrheit ist *die* Wahrheit. Das bleibt nicht ohne Folgen für die Demokratie. Denn die User sind ja auch Bürger und Bürgerinnen. Sie sind – zunehmend sozialisiert durch die Social Media – immer ich-bezogener, weniger tolerant und kompromissfähig. Um es zuzuspitzen: Demokratie lebt vom Kompromiss. Aber die Bürger verlernen die Fähigkeit zum Kompromiss immer mehr. Das wird auf die Dauer dazu führen, dass Konflikte härter werden und Kompromisslösungen schwerer und seltener gefunden werden (können).

Koalitionsverhandlungen als Stresstest

Koalitionsverhandlungen lassen sich so auch als **Stresstest für eine Demokratie** begreifen. Haben die Beteiligten genügend Verhandlungsgeschick, demokratische Souveränität und hoch entwickelte Kompromissfähigkeiten, um eine Regierung zu bilden? Funktioniert das demokratische System? Die nächsten Wochen werden es zeigen.

Denn sie wissen (nicht), was sie tun!

Von Univ.-Prof. Dr. André Schmidt

Die Älteren unter Ihnen – sehr geehrte Leserinnen und Leser – werden sich möglicherweise noch an den amerikanischen Kultfilm „*Rebel without a Cause*“ oder unter dem Titel, mit dem er in Deutschland in die Kinos kam „*Denn sie wissen nicht was sie tun*“, erinnern. Es war *James Deans* vorletzter Film, mit dessen Hilfe es ihm gelang, als Kinolegende unsterblich zu werden. In diesem Film werden die Zuschauer zum ersten Mal in die Welt der amerikanischen **Chicken Games** eingeführt, wie sie zu der damaligen Zeit in US-amerikanischen Gangs große Mode waren. Hierbei handelt es sich um eine Mutprobe, die für die damalige Zeit typisch und mithilfe von Automobilen ausgetragen wurde. Entweder rasen zwei Fahrzeuge auf einen Klippenabgrund zu (wie im besagten Film) und der Fahrer, der zuerst aus dem Auto springt, hat verloren. Er ist der Angsthase (das Chicken.) Oder aber zwei Autos rasen frontal aufeinander zu und der Fahrer, der zuerst ausweicht, gilt als der Verlierer.

In der **Spieltheorie**, wie sie durch den Nobelpreisträger *John Forbes Nash* maßgeblich entwickelt wurde (wenn wir schon einmal dabei sind, auch hier noch ein kleiner Filmtipp – *A Beautiful Mind* – in dem das Lebensdrama des überragend intelligenten, jedoch psychisch schwer kranken Mathematikers, John Forbes Nash, eindrucksvoll verfilmt wurde), haben diese Chicken-Games eine sehr wichtige Bedeutung erlangt, weil sie strategische Situationen bzw. Abhängigkeiten widerspiegeln, in denen **zwei Nash-Gleichgewichte** existieren: entweder weicht der eine oder der andere Fahrer zuerst aus. Beide Situationen stellen ein Gleichgewicht dar, da es für niemanden mehr einen Anreiz gibt, von der einmal gewählten Strategie abzuweichen. Dabei gilt aber, dass derjenige, der zuerst ausweicht, das Spiel verloren hat, wodurch man vom sogenannten **Second-Mover Vorteil** spricht. Eine solche strategische Spielsituation wird man immer dann gewinnen, wenn es einem gelingt, mithilfe geeigneten **Signalings** die **Dominanz** zu zeigen, dass man in gar keinem Fall ausweichen wird, sodass der Gegenspieler davon eingeschüchtert von sich aus die Strategie des Ausweichens wählen wird. Oder man signalisiert, man sei ein irrationaler Spieler und würde auch selbstschädigendes Verhalten nicht ausschließen – übrigens eine Strategie, die Donald Trump den einen oder anderen Überraschungssieg hat landen lassen.

Was hat das Ganze nun mit **politischen Kompromissen** und **Koalitionsbildung** zu tun? Nun die Situation der Teilnehmer an einem **Chicken-Game** ähnelt sehr stark der aktuellen Situation der beiden politischen Parteien, die bisher eher antagonistische Feinde waren, die nun aber zusammen als **Koalition das Rückgrat der neuen Regierung** bilden werden: das Bündnis 90 – Die Grünen und die FDP. Hinsichtlich der präferierten politischen Maßnahmen könnten die Gegensätze gar nicht größer sein. **Autoritäre Staatsgläubigkeit** trifft auf die Vorstellung **dezentraler, freiheitlicher und marktwirtschaftlicher Mechanismen**. Dabei steht a priori fest, ohne Kompromisse wird dieser Gordische Knoten antagonistischer Vorstellungen nicht zu durchschlagen sein.

Jede dieser Parteien hat jedoch ein legitimes Interesse daran, möglichst viel von den eigenen Vorstellungen in die neue Regierung einzubringen. Dabei gilt – wie in einem Chicken-Game –, dass derjenige verliert, der sich von vornherein als viel zu kompromissbereit ausgibt. Daher sollte niemand erwarten, dass nach dem allgemeinen sehr freundlichen Vorgeplänkel sich nun eine schnelle Verhandlungslösung abzeichnen wird. Einen wichtigen **strategischen Vorteil** hat der Parteichef der FDP, *Christian Lindner*, auf seiner Seite. Er hat bereits bewiesen, dass er vor selbstschädigenden Verhalten nicht zurückschreckt und unter Umständen auch die Koalitionsverhandlungen – wie bereits vor vier Jahren – platzen lassen wird. Fraglich ist allerdings, ob ihm das noch einmal seine Parteibasis und die Stammwähler durchgehen lassen. Ein strategischer Fehler ist es in jedem Fall, bereits jetzt den **unbedingten Willen zum Regieren** zu bekunden, denn das macht eine mögliche **Exit-Strategie** unglaubwürdig und lässt das Ausweichen in Form von Kompromissen wahrscheinlicher werden. Insofern ist es fraglich, ob die Bekundungen der Grünen – in jedem Fall mit regieren zu wollen – sie in ihrer Verhandlungsposition nicht sogar entscheidend schwächt.

Die Öffentlichkeit kann sich in der Zwischenzeit dieses Chicken-Game von außen gemütlich anschauen. Möglicherweise sind die **Kompromisslinien** vielleicht auch schon klar. Die Grünen setzen sich in der **Klimapolitik** durch und die FDP bekommt die Möglichkeit, die **Haushalts- und Steuerpolitik** in der nächsten Legislaturperiode zu gestalten. Dabei ist es vollkommen egal, ob dies unter der Kanzlerschaft SPD oder CDU erfolgt. Die einstigen **Volksparteien** sind nur noch **Passagier**. Sie dürfen den Kanzler stellen, die Inhalte bestimmen andere. Sollten sie das nicht akzeptieren, werden sie wohl oder übel noch einmal eine große Koalition bilden müssen, um sich dann bei der nächsten Bundestagswahl noch weiter zu verzweigen.

Herzliche Grüße aus Düsseldorf


9/12



Professor Dr. Volker Boehme-Neßler

- Wissenschaftlicher Beirat -

9/12



Univers. Professor Dr. André Schmidt

- Geschäftsleiter Strategie -