

Essay über den Kompromiß

Der Kompromiß ist in dieser Gesellschaft traditionell diskreditiert. Daher besteht wenig Kompromißneigung.

Die Tradition der Kompromißlosigkeit stammt einerseits aus dem unumschränkten Machtgebrauch des Absolutismus, also einer vordemokratischen Epoche. Andererseits aus der gepflegten Enge tradierter Spießbürgerei.

Und drittens aus der Ohnmacht von Intellektuellen und Künstlern, die sich aus der Realität zurückzogen und glauben, weil Papier alle Maximalismen geduldig erträgt, müsse die Gesellschaft es auch tun.

Aus vielerlei Gründen, die sich im Folgenden ergeben, ist jedoch Kompromißfähigkeit notwendig. Sie muß trainiert werden. Daß wir alle uns darin schwer tun, ist ein Grund, uns darin besonders zu üben.

Der Kompromiß hat eine objektive Seite: Die Ebene der Sache bzw. einer Unternehmung, ihre notwendigen Funktionsabläufe.

Und eine subjektive Seite: Die Ebene der Psyche des einzelnen

Ohne Kompromiß läßt sich keine Unternehmung verwalten, an der viele Menschen einen Anteil besitzen. Der Kompromiß gehört also zur demokratischen Struktur.

Am Kompromiß zeigt sich aber auch, daß Demokratie nicht die Guillotine einer Mehrheit für eine Minderheit ist, sondern ein kluges Anteilsprinzip. Ziel: Kein einzelner darf das gesamte Territorium beanspruchen, sondern jeder soll seinen vernünftigen Anteil daran haben und sich im Ganzen wiederfinden. Jeder - das heißt alle. So besitzt der Kompromiß als demokratische Struktur auch eine soziale Ebene.

Wenn der einzelnen nicht auch im Kopf des anderen, auch in seinen berechtigten Interessen zu denken vermag, gibt es keinen Kompromiß. Zu lernen ist aber ebenso, daß dies jeder tun muß, denn es funktioniert nur, wenn sich alle so verhalten.

Das ist natürlich ein großes Problem. Denn die Neigung, das notwendige Entgegenkommen auszubeuten und dies auch noch mit sozialen Sätzen, ist nicht gering. Kompromiß bedeutet also auch Verzicht auf Ausnutzen und Ausbeutung.

Nun gibt es wenig entwickelte und entwickelte Kompromisse. Wir können sie auch faule Kompromisse und vorausschauende Kompromisse nennen

Daher ist es sinnvoll, die Kompromisse nicht nach Abfrage der Meinungen und Wünsche zu schließen, sondern nach einem Prozeß der Reflexion über die Entwicklungsmöglichkeiten jedes einzelnen und des Ganzen. Nur dieser Prozeß der Offenlegung und des kultivierten Umgangs miteinander führt nach vorn. Es gehört zur Fähigkeit der Übersicht, faule Kompromisse von vorausschauenden zu unterscheiden. Der vorausschauende Kompromiß sieht den Entwicklungsschritt und nutzt ihn als eine Etappe im Gesamtprozeß.

Dafür ist ein Training nötig, das Phantasie für findige Lösungen entfaltet. Denn die verschiedenen Interessen gleichzeitig zu entwickeln, erfordert in der Regel komplexe Lösungen.

† Subjektiv ist der Kompromiß immer komplexer als bloßes Gewinnen oder Verlieren. Daher kann er sowohl psychisch wie kognitiv schwieriger verarbeitet werden als das Alles-oder-nichts. Aber beim Alles-oder-nichts gewinnt jemand nur scheinbar. Anschließend hat er sich mit der Frustration und der insgeheimen Rache der Besiegten herumzuschlagen. Man kann sich zu Tode siegen. Oder aus einem Spiel. Oder man steht am Ende ganz allein da.

Subjektiv erscheint der Kompromiß als Risiko. Realistisch gesehen gibt es jedoch nichts ohne Risiko. Real vermindert der Kompromiß die Verlustchancen. Er hält jeden im Spiel. Wir sollten daher versuchen, uns von der primitiven Denkebene des Gewinnens oder Verlierens auch in unseren geheimsten Winkeln zu trennen und nur auf der Ebene des entwickelten und findigen Problemlösens miteinander zu verhandeln.

Subjektiv meint man, sich entlasten zu können, indem man beleidigt zurücktritt, wenn man meint, seine Ansprüche nicht erfüllt zu bekommen. Die Dummen beeindruckt kein Rücktritt. Im Gegenteil. Real begreifen alle, die insgeheim darüber froh sind, in ihrer Kurzsichtigkeit nicht, daß sie eine wichtige Kraft verloren haben. Die Freunde aber werden irritiert und die Entwicklung der gemeinsamen Sache geschwächt.

Der Kompromiß bringt höhere subjektive Belastungen als das Alles-oder-Nichts. Das Problem: Man kann das halbe Glas, das man mit dem Kompromiß erhält, gering einschätzen, wenn man ein ganzes Glas erwartet hat. Das halbe Glas wird dann nicht mehr als halbes Glas wahrgenommen, sondern als gar nichts. Deshalb ist nach einem Kompromiß oft keiner zufrieden.

Kompromißfähig sind daher meist nur Menschen, die eine entwickelte Übersicht besitzen. Das beinhaltet die Entwicklung eines komplexen Realismus. Und das Selbstbewußtsein, mit dem halben Glas viel anfangen zu können. Oder es als einen wichtigen Schritt zu weiterem anzusehen. Dies bedeutet, daß man den Kompromiß in der Zeitachse richtig einzuschätzen versteht.

Der Kompromiß hat eine Struktur, die subjektiv nicht leicht verarbeitbar ist. Jeder soll sich darin wiederfinden. Dies zuzugestehen, ist jedoch bei der menschlichen Neigung, nur an sich selbst zu denken und in einer Gesellschaftsstruktur, die dies erheblich fördert, nicht leicht einzusehen.

Der Kompromiß erscheint vom Standpunkt der Egozentrik im Augenblick als Verlust, die Kompromißlosigkeit als Gewinn. Es bedarf der Ausbildung von Übersicht und Komplexität, weiter zu sehen als zur eigenen Nasenspitze: daß man nämlich im Kompromiß auch Bündnis-Chancen für seine eigenen Interessen gewinnt - vorausgesetzt, man entwickelt sie so, daß auch andere etwas davon haben. Der Kompromiß ist also eine kluge Interessenentwicklung.

Der Kompromiß wird meist von zwei Seiten heftig bekämpft - von zwei ganz verschiedenen Strukturen des Maximalismus, die sich aber in diesem Punkt insgeheim einig sind.

Den Kompromiß bekämpft einer, der ganz unentwickelte Ziele, die er allerdings völlig, oft wahnhaft überschätzt, als alleinseligmachend ansieht, d. h. von jemandem, der seinen Teich für den Ozean hält. Es bekämpft ihn aber auch jemand, der von noch längst nicht vorbereiteten Mitmenschen fürdert, höchstentwickelte Ziele jetzt und vollständig zu übernehmen.

Beide Positionen sind gleichermaßen ängstlich und nicht wirklich selbstbewußt. Jede fürchtet um ihre Unternehmung.

Die Kompromißlosigkeit, wie sie von intelligenten Menschen oft gefordert wird, erscheint zunächst verständlich, stehen sie doch von der Sache her unter Hochspannung und möchten sie eine Höchstleistung schaffen. Aber alles kann sich nur in Raum und Zeit und mit anderen Menschen entwickeln, also als Prozeß. Eine Unternehmung, die entfalten will, benötigt über die Intelligenz hinaus die Ausbildung weiterer Eigenschaften.

Der faule Kompromiß verzichtet auf die Entwicklungschancen, die nach dem Kompromiß möglich sind. Der komplex Strukturierte sieht den Kompromiß als ein Bündel von Chancen.

1. Chance: Der Kompromiß ist die Herausforderung, die eigene Sache noch einmal kritisch zu überdenken und zu verbessern. Man sollte der Einrede stets ein Korn Wahrheit zubilligen, das zur Verbesserung anleitet. Wenn man Kompromisse als produktiven Antrieb versteht, wächst die Feindeigkeit.

2. Chance: Über den Kompromiß kann man Verbündete gewinnen und seine Sache erheblich stärken.

3. Chance: Der Kompromiß ist Anstoß, die Unternehmung ein weiteres Mal qualitativ zu verbessern. Der Urheber einer Idee muß sehen, daß sie durch kluges Dazutun von anderen oder zumindest durch die Provokation von Fragezeichen sehr gewinnen kann.

4. Chance: Alle auf Kommunikation angelegten Unternehmungen gewinnen durch die Verbesserungsanforderungen im Kompromiß-Verfahren an Akzeptanz-Möglichkeiten.

Der Kompromiß erfordert eine hohe Zugänglichkeit der Personen und Reflexionsvermögen.

Natürlich gibt es genug Zeitgenossen und Anlässe, die über den Kompromiß nach rückwärts sofort alles fordern. Wer im Kompromißangebot aufgrund simpler und aufs Wegbeißen angelegter Strukturierung gleich den ganzen Arm haben will, ist kein angenehmer Partner. Enorme Ängste können entstehen.

Mit Übersicht und Selbstbewußtsein gelingt es jedoch meist, dieses Muster nicht dominieren zu lassen. Man muß es sich zutrauen.

Daher ist das Problemlösungsmuster, das weiterführt, nicht die Tüchtigkeit des Auskonkurrierens, sondern die gemeinsame Anstrengung, entwickelte und dadurch faire Synthesen zu schaffen.

Resumee: Synthese-Denken!

Aufgeschrieben nach einem spannenden Abend in der Programmkommission im Ebertbad, der im Traum durch die ganze Nacht lief - beim Frühstück am 29. September 1988. In der hoffentlich nicht naiven Hoffnung, daß es in unserem Kreis keine Wegbeißer gibt, sondern einzig "entwickelte Kompromißler".