

Massenmedien vermitteln Konfliktwirklichkeiten nicht im Verhältnis eins zu eins, sondern selektieren, akzentuieren und bewerten und beeinflussen eben dadurch ihrerseits Konfliktverläufe. Aufgrund der weitgehenden Orientierung an einem konkurrenzbetonten Konfliktverständnis tragen sie vielfach zur Eskalation bei. »Friedensjournalismus«, deeskalierende Berichterstattung, hat zur Voraussetzung, daß ein kritisch-kooperationsbetontes Konfliktverständnis zugrundegelegt wird.

In modernen Kriegen stellt absichtsvolle und systematische Propaganda ein zentrales Element der psychologischen Kriegsführung dar. So kommt bereits Lasswell (1927) zu dem Schluß, daß die psychologischen Widerstände gegen den Krieg in modernen Gesellschaften so groß sind, daß jedem Krieg der Anschein gegeben werden muß, ein Verteidigungskrieg gegen einen bedrohlichen, mörderischen Aggressor zu sein. Um dies zu erreichen, ist ein massiver Aufwand an Propaganda erforderlich, deren Ziel es ist, den Kriegswillen der eigenen Soldaten und der eigenen Zivilbevölkerung zu stärken, ihre Identifikation mit den Kriegszielen herzustellen, sich mit der Kriegslogik zu identifizieren und eine friedliche Streitbeilegung abzuwehren. Seit dem Golfkrieg hat sich die friedenswissenschaftliche Diskussion zunehmend mit der Rolle der Massenmedien in diesem Prozeß auseinandersetzen begonnen und die Frage aufgeworfen, inwieweit ihre Kriegsberichterstattung die Medien zu Katalysatoren der Gewalt werden läßt. Die Steuerung der Kriegsberichterstattung durch die militärische Führung (Zensurmaßnahmen des Pentagon, Pool-System etc.) und die Aktivitäten von Public Relations Agenturen (z.B. Hill & Knowlton, Ruder & Finn), die jenseits der professionellen Richtlinien und berufsethischer Normen des Journalismus operieren, ließen den Ruf nach Etablierung einer neuen Profession laut werden: nach der Profession des Friedensjournalisten, der durch besondere Qualifikationen in die Lage versetzt werden soll, über Konflikte in einer Art und Weise zu berichten, die – im Unterschied zu herkömmlicher Kriegsberichterstattung – zu einer Deeskalation der Konflikte beiträgt oder zumindest ihre Eskalation nicht befördert.

Wenn Journalismus wie Propaganda aussieht, nach Propaganda riecht und wie Propaganda schmeckt, dann ist er tatsächlich zu Propaganda geworden. Dies kann mit Absicht oder aus Fahrlässigkeit geschehen sein. Propaganda und Journalismus sind oft kaum noch voneinander zu unterscheiden. Denn auch gut gemachte Propaganda will nicht nach Propaganda stinken, und sie hat die besten Chancen dazu, weil die von ihr unterstützten Prozesse der Wahrnehmungsverzerrung in es-

verfolgten Intentionen wahrnimmt, werden Fremdhandlungen von einem Außenstandpunkt, d.h. von den Handlungsfolgen her erfahren.

Gegenseitiges Verstehen der Handlungsweisen der Konfliktparteien erfordert daher einen aktiven Prozeß der Perspektivübernahme. Wenn eine der Konfliktparteien jedoch in ihrer Perspektive verfangen bleibt, erscheint ihr die andere als Aggressor, welche Sichtweise sowohl die Notwendigkeit als auch die Rechtferti-

Konfliktberichterstattung zwischen Eskalation und Deeskalation

Ein sozialpsychologisches Modell

von Wilhelm Kempf

kalierenden Konflikten auch ohne systematische Propaganda – gleichsam naturwüchsig – ablaufen. Wenn man diese Prozesse kennt, kann man Propaganda jedoch schon sehen, riechen und schmecken, bevor sie zu stinken beginnt. Und man kann ihr das Modell eines kritischen Friedensjournalismus entgegenstellen, der der Propagandafalle entgeht, indem er sich gegenüber diesen naturwüchsigen Prozessen als widerständig erweist, ohne in Gegenpropaganda umzuschlagen.

Perspektivdivergenz

Kriegspropaganda produziert eine verzerrte Realitätswahrnehmung, welche die Kriegsparteien polarisiert, und den Krieg als gleichermaßen notwendig wie gerechtfertigt erscheinen läßt. Sie tut dies, indem sie naturwüchsige Tendenzen der Wahrnehmungsverzerrung der Konfliktparteien aufgreift und unterstützt. Diese Tendenzen haben ihren Ursprung in der systematischen Perspektivdivergenz zwischen den Konfliktparteien: Während man seine eigenen Handlungen vom Innenstandpunkt des Blicks auf die damit

impliziert, sich gegen die Aggression zu verteidigen.

Je mehr die Konfliktparteien in eine solche aggressive Interaktion verwickelt werden, desto mehr werden sie zugleich an ihre je eigene Perspektive gebunden, die für Empathie mit der gegnerischen Partei keinen Raum läßt, und auch keinen Raum lassen darf, da sonst die Grundlage zerstört würde, auf welcher die Konfliktparteien meinen, die Situation unter Kontrolle zu haben (Kempf, 1995). Ist diese Konstellation gegenseitiger Bedrohung erst einmal erreicht, so hat sich der Konflikt zu einem autonomen Prozeß verselbständigt, in dem jede der Konfliktparteien für sich selbst keine andere Handlungsmöglichkeit mehr sieht als die Verteidigung ihrer Ziele. Unabhängig davon, ob ihre Verteidigungshandlungen Erfolg haben oder nicht, werden sie von der gegnerischen Gruppe jedoch ihrerseits als Angriff wahrgenommen, durch welchen diese nun ihre Ziele bedroht sieht, wogegen sie sich verteidigen zu müssen glaubt...

Destruktive Konfliktverläufe

Welchen Verlauf ein Konflikt nimmt, hängt nach Deutsch (1976) wesentlich davon ab, ob der Konflikt als kompetitiver oder als kooperativer Prozeß begriffen wird.

Destruktive Konflikte haben die Tendenz, sich auszubreiten und hochzuschrauben. Sie verselbständigen sich und dauern auch dann noch an, wenn die ursprünglichen Streitfragen belanglos geworden oder vergessen sind. Parallel zur Ausweitung des Konfliktes vollzieht sich eine zunehmende Fixierung auf Machtstrategien, auf die Taktiken der Drohung, des Zwanges und der Täuschung. Die Tendenz, den Konflikt hochzuschrauben, resultiert aus drei miteinander verbundenen Prozessen: aus der Konkurrenz, die aus dem Versuch resultiert, im Konflikt zu gewinnen, aus der Fehleinschätzung des gegnerischen Handelns und seiner Intentionen (Perspektivdivergenz, Feindbildkonstruktion) und aus dem Prozeß der sozialen Verpflichtung, der damit einhergeht, daß der Sieg über den Gegner zum vorrangigen Ziel der In- nengruppe wird.

Der Konkurrenzprozeß bewirkt eine Verarmung der Kommunikation zwischen den Konfliktparteien. Die bestehenden Kommunikationsmöglichkeiten werden nicht ausgenutzt oder dazu benutzt, den Gegner einzuschüchtern oder irrezuführen. Aussagen des Gegners wird wenig Glauben geschenkt. Fehleinschätzungen von Informationen im Sinne bereits existierender Vorbehalte werden dadurch begünstigt.

Der Konkurrenzprozeß legt die Ansicht nahe, daß eine für die eigene Seite befriedigende Konfliktlösung nur auf Kosten des Gegners und gegen diesen durchgesetzt werden kann. Dadurch wird die Anwendung immer drastischerer und gewaltsamerer Mittel der Durchsetzung der eigenen Ziele begünstigt.

Der Konkurrenzprozeß führt zu einer argwöhnischen und feindseligen Haltung gegenüber dem Gegner, welche die Wahrnehmung von Gegensätzen zwischen den Konfliktparteien verschärft und die Wahrnehmung für Gemeinsamkeiten der Konfliktparteien vermindert.

Der Prozeß der Fehleinschätzung resultiert zunächst aus der Perspektivdivergenz der Konfliktparteien und schraubt den Konflikt infolge der entstehenden

Asymmetrie von Vertrauen und Argwohn hoch, so daß die Bereitschaft der Konfliktparteien sinkt, das gegnerische Handeln (auch) aus der Perspektive des Gegners zu sehen. Die Fähigkeit der Konfliktparteien zur Aufnahme von Informationen, welche die vorurteilsbeladenen Interpretationen des gegnerischen Handelns korrigieren könnten, nimmt ab, und die Konfliktparteien neigen dazu, die eigenen Ziele und Handlungen für angebrachter und berechtigter zu halten als die der Gegenseite. Durch die Verschärfung des Konfliktes entsteht eine erhöhte Spannung, durch welche die intellektuellen Möglichkeiten reduziert werden, andere Wege der Konfliktlösung zu gehen. Durch den Prozeß der sozialen Verpflichtung auf den Sieg über den Gegner wird die Konfliktlösungskompetenz im Falle von Konflikten zwischen Gruppen noch weiter eingeschränkt: Gruppenmitglieder, die sich im Kampf hervortun, gewinnen an Einfluß; Kompromißbereitschaft und Vermittlungsversuche werden als Verrat abgewehrt, und die andauernde Verstrickung in den Konflikt bindet die Gruppenmitglieder an die Konfliktstrategie, indem sie ihre bisherige Beteiligung rechtfertigt.

Eskalierende Konfliktberichterstattung

Erfolgreiche Propaganda beruht wesentlich auch darauf, daß sie nicht sofort als Propaganda durchschaut wird. Dies gelingt, indem die Propaganda nicht einfach ihre eigene Propagandawirklichkeit konstruiert, sondern indem sie naturwüchsige Prozesse der Wahrnehmungsverzerrung aufgreift, weiterträgt und verschärft.

In jedem Konflikt gibt es eigene Rechte, Intentionen etc. und fremde Handlungen, die damit interferieren und als Bedrohung erlebt werden. Zugleich gibt es Rechte und Intentionen der anderen Partei, mit welchen die eigenen Handlungen interferieren und die vom anderen als Bedrohung erlebt werden. Aber es gibt auch gemeinsame Rechte, Intentionen etc. und einen gemeinsamen Nutzen aus der Beziehung zwischen den Parteien, die Anlaß für gegenseitiges Vertrauen sind (vgl. Abb. 1).

Die systematische Perspektivdivergenz zwischen den Parteien behindert jedoch einen solch vollständigen Blick auf die Konfliktkonstellation. Der Blickwinkel

ist auf die eigenen Rechte, Intentionen etc. und ihre Bedrohung durch die gegnerischen Handlungen verengt, die zugleich als Bedrohung der gemeinsamen Rechte und Intentionen sowie als Bedrohung des gemeinsamen Nutzens wahrgenommen werden.

Wird der Konflikt als Konkurrenzsituation interpretiert, so geraten auch die gemeinsamen Rechte, Intentionen etc. und der gemeinsame Nutzen aus dem Blickfeld. Das gegenseitige Vertrauen geht verloren. Man sieht nur noch die eigenen Rechte, Intentionen etc. und deren Bedrohung durch die gegnerischen Handlungen.

Eskaliert die Konkurrenz zum Kampf, so werden die Rechte des anderen bestritten und seine Intentionen dämonisiert. Eigene Handlungen, die mit gegnerischen Rechten, Intentionen etc. interferieren, werden gerechtfertigt und die eigene Stärke betont. An die Seite der Bedrohung durch den Gegner tritt die Zuversicht, den Kampf gewinnen und die eigenen Rechte, Intentionen etc. durchsetzen zu können. Eigene Rechte, Intentionen etc. werden idealisiert. Gegnerische Handlungen, welche damit interferieren, werden verurteilt und die Gefährlichkeit des Gegners wird betont. Die Bedrohung gegnerischer Rechte durch die eigenen Handlungen wird verleugnet. Die Angriffe des Gegners erscheinen ungerecht und lassen Argwohn gegen ihn entstehen.

Mit der weiteren Eskalation zum Krieg verengt sich die Konfliktwahrnehmung vollends auf die militärische Logik. Diesen Prozeß zu unterstützen, in Gang zu setzen und aufrechtzuerhalten ist Gegenstand und Ziel der Kriegspropaganda. Die Alternative einer friedlichen Streitbeilegung wird zurückgewiesen, der Argwohn gegenüber dem Gegner geschürt. Gemeinsame Interessen, die Grundlage einer konstruktiven Konfliktbearbeitung sein könnten, werden bestritten. Die Möglichkeit der Kooperation mit dem Gegner wird ausgeschlossen. Die (gerechtfertigte) Empörung über den Krieg wird in eine (selbstgerechte) Empörung über den Feind umgewandelt: das gemeinsame Leid, das der Krieg für beide Seiten mit sich bringt, darf nicht gesehen werden; ebensowenig der gemeinsame Nutzen, den eine friedliche Streitbeilegung mit sich bringen könnte (vgl. Abb. 2).

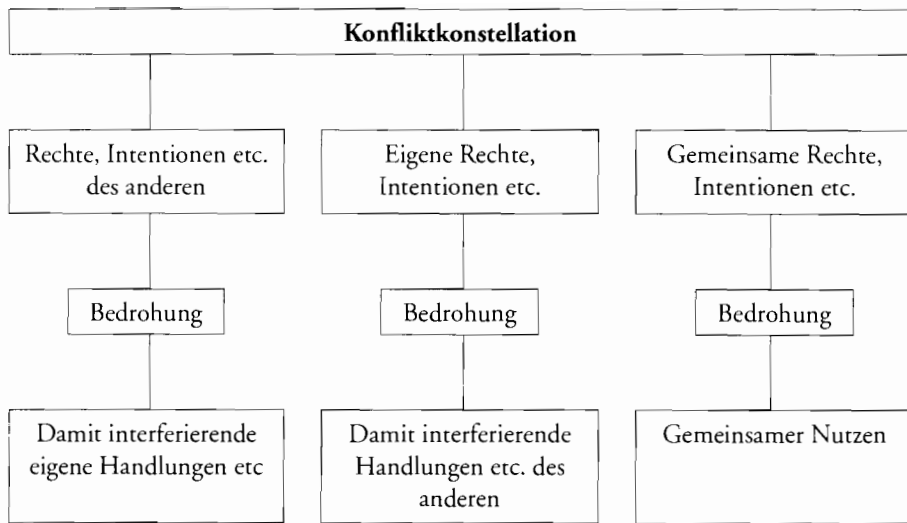


Abbildung 1: Konfliktkonstellation



Abbildung 2: Kriegspropaganda

Konstruktive Konfliktverläufe

In einer kooperativen Umgebung kann ein Konflikt dagegen als gemeinsames Problem angesehen werden, an dem die Konfliktparteien das gemeinsame Interesse an einer allseits zufriedenstellenden Lösung haben. Dies begünstigt eine produktive Konfliktlösung in dreierlei Hinsicht: Der kooperative Prozeß verhilft zu offe-

ner und ehrlicher Kommunikation. Die Freiheit, Informationen untereinander auszutauschen, ermöglicht es den Konfliktparteien, über die offenliegenden Streitfragen zu den dahinterliegenden Interessen der Konfliktparteien vorzudringen und dadurch erst eine angemessene Definition des Problems zu erarbeiten, dem sie gemeinsam gegenüberstehen. Zugleich wird jede Partei in die Lage versetzt, vom Wissen ihres Partners zu profitieren, so daß ihre Beiträge zur Lösung

des Konfliktes optimiert werden. Nicht zuletzt verringert eine offene Kommunikation die Gefahr von Mißverständnissen, die zu Verwirrung und Argwohn führen können. Der kooperative Prozeß ermutigt die Anerkennung der Sichtweisen und Interessen des Partners und die Bereitschaft zur Suche nach Lösungen, die beiden Seiten gerecht werden. Er reduziert defensive Einstellungen und ermöglicht es den Partnern, das Problem so anzugehen, daß ihre besonderen Kompetenzen zum Tragen kommen. Der kooperative Prozeß führt zu einer vertrauensvollen, wohlwollenden Einstellung der Partner zueinander, welche die Sensitivität für das Erkennen von Gemeinsamkeiten erhöht und die Bedeutung von Unterschieden reduziert. Er regt eine Annäherung von Überzeugungen und Werten an.

Ebenso wie bei Konkurrenzprozessen treten charakteristische Formen der Fehlurteilung und des Fehlurteils auf – allerdings mit unterschiedlichem Vorzeichen. Die Kooperation neigt dazu, die Wahrnehmung für Widersprüche abzuschwächen und die Wahrnehmung für das Wohlwollen des Partners zu stärken. Diese typischen Veränderungen haben nach Deutsch (1976) oft die Wirkung, den Konflikt einzudämmen und eine Eskalation unwahrscheinlich zu machen, sie tragen aber auch die Gefahr in sich, daß Konfliktgegenstände übersehen werden oder daß sich die Partner auf eine »verfrühte Kooperation« einlassen und deshalb zu keiner stabilen Übereinkunft kommen, weil sie sich nicht genügend mit ihren Widersprüchen beschäftigt oder mit den Streitfragen nicht gründlich genug auseinandergesetzt haben (Keiffer, 1968).

Deeskalierende Konfliktberichterstattung

Dieser Gefahr entgegen zu müssen, ist Teil des Dilemmas, in dem sich Konfliktberichterstattung befindet, sobald sie sich als kritischer Friedensjournalismus zu verstehen sucht, der weder mit Absicht noch aus Fahrlässigkeit Propaganda ist – weder Propaganda für den Krieg, noch Propaganda für eine Befriedung, welche die Menschen lediglich ihrer Widerständigkeit beraubt und wehrlos macht gegenüber Unrecht, Unterdrückung und Gewalt.

Ein so verstandener Friedensjournalismus darf weder die Übernahme gegnerischer Propaganda bedeuten (welche derselben Art von Wahrnehmungs-

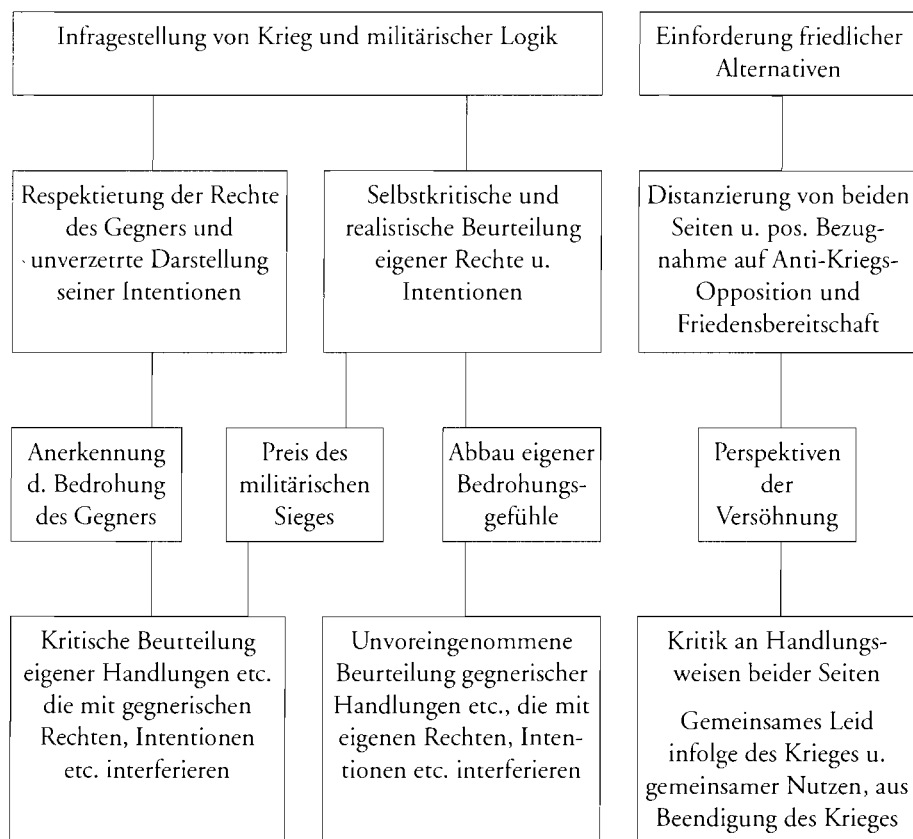


Abbildung 3: Kritischer Friedensjournalismus

verzerrungen und Fehlteilen unterliegt, wie die Propaganda der eigenen Seite), noch darf er Friedenspropaganda sein (welche durch Wahrnehmungsverzerrungen und Fehlteile mit umgekehrtem Vorzeichen charakterisiert ist). Er kann jedoch eine Infragestellung des Krieges und der militärischen Logik leisten, die Rechte des Gegners respektieren und seine Intentionen unverzerrt darzustellen versuchen. Er kann einen selbstkritischen und realistischen Blick auf die eigenen Rechtsansprüche und Intentionen üben und der Tatsache Rechnung tragen, daß auch der Gegner Anlaß hat, sich bedroht zu fühlen und sich in einer Verteidigungsposition zu befinden meint. Dazu bedarf es der kritischen Beurteilung eigener Handlungen, die mit generischen Rechten interferieren und einer unvoreingenommenen Beurteilung gegnerischer Handlungen – auch, wenn sie der eigenen Seite als bedrohlich erscheinen. Es bedarf des Abbaus eigener Bedrohungsgefühle und der Vermittlung von Einsicht in den Preis, der für einen militärischen Sieg zu zahlen ist. Kritischer Friedensjournalismus erfordert schließlich auch die Einforderung friedlicher Alternativen. Er distanziert sich von

beiden Seiten und übt Kritik an ihren Handlungsweisen. Er stellt die gemeinsamen Rechte in den Vordergrund und macht sich auf die Suche nach Ansätzen von Friedensbereitschaft auf beiden Seiten. Er berichtet über das gemeinsame Leid, welches der Krieg für beide Seiten hervorbringt, und thematisiert den gemeinsamen Nutzen, den beide Seiten aus der Beendigung des Krieges ziehen können. Er schenkt der Opposition gegen den Krieg auf beiden Seiten sein Augenmerk und eröffnet Perspektiven der Versöhnung (vgl. Abb. 3).

Soziale Identifikation

Der entscheidende Punkt für die Aufrechterhaltung von Kriegsbereitschaft ist das gleichzeitige Bestehen von Gefühlen der Bedrohung durch den Feind und Zuversicht in den Ausgang des Krieges, Vertrauen in die eigene Führung etc. Um dies zu erreichen, muß der Feind so böseartig wie möglich und so gefährlich wie möglich erscheinen. Aber die Dämonisierung des Feindes darf nicht so weit gehen, die eigene Bevölkerung zu entmutigen und ihr den Glauben an den eigenen Sieg zu nehmen.

Man kann davon ausgehen, daß nicht nur direkt beteiligte Kriegsparteien diese Art

von Manipulation nutzen, um einen militärischen Konfliktaustrag zu legitimieren. Auch dritte Parteien und unabhängige Journalisten sind nicht davor gefeit, massive Wahrnehmungsverzerrungen, die im Kriegsgebiet existieren, zu übernehmen, weiterzutragen und zu verschärfen. Die Polarisierung der Kriegsparteien in den Medien verhilft den Rezipienten zur Orientierung in einer vertrauten Welt, wo Gut und Böse gegeneinander streiten. Sie reduziert Gefühle des Unbehagens über kriegerische Auseinandersetzungen. Sie verschärft den subjektiv erlebten Handlungsdruck (»es muß etwas geschehen«) und gibt ihm eine Richtung (»dem Bösen muß Einhalt geboten werden«). So kommt es, daß der Krieg per se nicht mehr als absurd erscheint, sondern in einem übergeordneten Sinnzusammenhang steht, dessen Auflösung nicht bloß ein kognitiver Akt ist, sondern ein sozialer Prozeß, der grundlegende Wertorientierungen berührt: wer sich der Logik des Krieges verweigert läuft Gefahr sich mangelnder Solidarität schuldig zu machen, unterlassener Hilfeleistung etc.

Im Unterschied zu Kriegspropaganda, die eine Parteilichkeit und Einseitigkeit der Konfliktwahrnehmung herzustellen sucht, zielt kritischer Friedensjournalismus auf eine differenzierte Abwägung der Argumente pro und contra ab. Auch dafür sind Prozesse der sozialen Identifikation von zentraler Bedeutung. Diese richtet sich jedoch nicht auf die partikulären Interessen der einen oder anderen Seite, sondern auf den Prozeß des Interessensausgleichs und der gewaltfreien Konfliktlösung. Emotionale Involviertheit, die auf eine Perspektive von außerhalb des Konfliktes verpflichtet, fördert eine kritische Auseinandersetzung mit beiden Seiten.

Literatur

- Deutsch, M., 1976. Konfliktregelung. München: Reinhardt.
- Keiffer, M.G., 1968. The Effect of Availability and Precision of Threat on Bargaining Behavior. Ph.D. Dissertation. Columbia University: Teachers College.
- Kempf, W., 1995. Begriff und Probleme des Friedens. Beiträge der Sozialpsychologie. Kurseinheit 1: Aggression, Gewalt und Gewaltfreiheit. Hagen: Fernuniversität.
- Lasswell, H.D., 1927. Propaganda Technique in the World War. London: Kegan Paul.

Dr. Wilhelm Kempf ist Professor an der Universität Konstanz