

böhlau

FRÜHNEUZEIT-IMPULSE

Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft Frühe Neuzeit
im Verband der Historikerinnen und Historiker Deutschlands e. V.

Band 3

Arndt Brendecke (Hg.)

PRAKTIKEN DER FRÜHEN NEUZEIT

AKTEURE · HANDLUNGEN · ARTEFAKTE



BÖHLAU VERLAG KÖLN WEIMAR WIEN · 2015

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind
im Internet über <http://portal.dnb.de> abrufbar.

Umschlagabbildung:
Ein mobiler Buchdrucker mit seinem Gerät (Habit d'Imprimeur en Lettres).
Kupferstich aus: Nicolas de Larmessin: Habits des métiers et professions. Paris 1695
© bpk – Bildagentur für Kunst, Kultur und Geschichte.

© 2015 by Böhlau Verlag GmbH & Cie, Köln Weimar Wien
Ursulaplatz 1, D-50668 Köln, www.boehlau-verlag.com

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig.

Korrekturat: Martina Heger, München
Satz: Reemers Publishing Services, Krefeld
Reproduktionen: Satz + Layout Werkstatt Kluth, Erfstadt
Druck und Bindung: Strauss, Mörlenbach
Gedruckt auf chlor- und säurefreiem Papier
Printed in the EU

ISBN 978-3-412-50135-8

Inhalt

ARNDT BRENDECKE	
Von Postulaten zu Praktiken. Eine Einführung	13
1 Die Praxis der Theorie.	
Soziologie und Geschichtswissenschaft im Dialog	21
MARIAN FÜSSEL	
1.1 Praxeologische Perspektiven in der Frühnezeitforschung	21
FRANK HILLEBRANDT	
1.2 Vergangene Praktiken. Wege zu ihrer Identifikation	34
SVEN REICHARDT	
1.3 Zeithistorisches zur praxeologischen Geschichtswissenschaft	46
DAGMAR FREIST	
1.4 Historische Praxeologie als Mikro-Historie	62
2 Ärztliche Praktiken (1550–1750)	78
MICHAEL STOLBERG	
2.1 Zur Einführung	78
VOLKER HESS	
2.2 Schreiben als Praktik	82
SABINE SCHLEGELMILCH	
2.3 Ärztliche Praxistagebücher der Frühen Neuzeit in praxeologischer Perspektive ...	100
MICHAEL STOLBERG	
2.4 Kommunikative Praktiken. Ärztliche Wissensvermittlung am Krankenbett im 16. Jahrhundert	111

3	<i>Saperi</i> . Praktiken der Wissensproduktion und Räume der Wissenszirkulation zwischen Italien und dem Deutschen Reich im 17. Jahrhundert	122
	SABINA BREVAGLIERI, MATTHIAS SCHNETTGER	
3.1	Zur Einführung	122
	SABINA BREVAGLIERI	
3.2	Die Wege eines Chamäleons und dreier Bienen. Naturgeschichtliche Praktiken und Räume der politischen Kommunikation zwischen Rom und dem Darmstädter Hof zu Beginn des Dreißigjährigen Krieges	131
	SEBASTIAN BECKER	
3.3	Wissenstransfer durch Spionage. Ein florentinischer Agent und seine Reise durch Nordeuropa	151
	KLAUS PIETSCHMANN	
3.4	Musikgeschichtsschreibung im italienisch-deutschen Wissenstransfer um 1700. Andrea Bontempis „Historia musica“ (Perugia 1695) und ihre Rezension in den „Acta eruditorum“ (Leipzig 1696)	163
4	Praktiken frühneuzeitlicher Amtsträger und die Praxis der Verwaltung	174
	STEFAN BRAKENSIEK	
4.1	Zur Einführung	174
	HANNA SONKAJÄRVI	
4.2	Kommissäre der Inquisition an Bord. Schiffsinspektionen in Vizcaya ca. 1560–1680	177
	ULRIKE LUDWIG	
4.3	Verwaltung als häusliche Praxis	188
	HILLARD VON THIESSEN	
4.4	Gestaltungsspielräume und Handlungspraktiken frühneuzeitlicher Diplomaten ...	199
	CORINNA VON BREDOW	
4.5	Gestaltungspotentiale in der Verwaltungspraxis der niederösterreichischen Kreisämter 1753–1799	210

BIRGIT EMICH

4.6 Handlungsspielräume, Netzwerke und das implizite Wissen der Beamten.
 Kommentar zur Sektion „Praktiken frühneuzeitlicher Amtsträger und
 die Praxis der Verwaltung“ 222

5 Religiöse Praxis im Exil 227

JUDITH BECKER, BETTINA BRAUN

5.1 Zur Einführung 227

JUDITH BECKER

5.2 Praktiken der Gemeindebildung im reformierten
 Exil des 16. Jahrhunderts 232

TIMOTHY FEHLER

5.3 Armenfürsorge und die Entwicklung der Informations- und
 Unterstützungsnetzwerke in und zwischen reformierten Exilgemeinden 245

BETTINA BRAUN

5.4 Englische katholische Inseln auf dem Kontinent:
 Das religiöse Leben englischer Exilnonnen im 17. und 18. Jahrhundert 256

6 Materielle Praktiken in der Frühen Neuzeit 267

DAGMAR FREIST

6.1 Zur Einführung 267

BENJAMIN SCHMIDT

6.2 Form, Meaning, Furniture: On Exotic Things, Mediated Meanings,
 and Material Practices in Early Modern Europe 275

CONSTANTIN RIESKE

6.3 All the small things: Glauben, Dinge und Glaubenswechsel im Umfeld
 der Englischen Kollegs im 17. Jahrhundert 292

LUCAS HAASIS

6.4 Papier, das nötig und Zeit, die drängt übereilt. Zur Materialität und
 Zeitlichkeit von Briefpraxis im 18. Jahrhundert und ihrer Handhabe 305

ANNIKA RAAPKE	
6.5 Dort, wo man Rechtsanwälte isst. Karibische Früchte, Sinneserfahrung und die Materialität des Abwesenden	320
7 Praktiken der römischen Bücherzensur im 17. und 18. Jahrhundert	332
ANDREEA BADEA	
7.1 Zur Einführung	332
MARGHERITA PALUMBO	
7.2 „Deve dire il Segretario che li sono stati accusati...“. Die vielfältigen Wege der Anzeige an die Indexkongregation	338
ANDREEA BADEA	
7.3 Über Bücher richten? Die Indexkongregation und ihre Praktiken der Wissenskontrolle und Wissenssicherung am Rande gelehrter Diskurse	348
BERNWARD SCHMIDT	
7.4 Was ist Häresie? Theologische Grundlagen der römischen Zensurpraxis in der Frühen Neuzeit . . .	361
MARCO CAVARZERE	
7.5 The Workings of a Papal Institution. Roman Censorship and Italian Authors in the Seventeenth Century	371
8 Can you hear the light? Sinnes- und Wahrnehmungspraktiken in der Frühen Neuzeit	386
DANIELA HACKE, ULRIKE KRAMPL, JAN-FRIEDRICH MISSFELDER	
8.1 Zur Einführung	386
CLAUDIA JARZEBOWSKI	
8.2 <i>Tangendo</i> . Überlegungen zur frühneuzeitlichen Sinnes- und Emotionengeschichte	391
HERMAN ROODENBURG	
8.3 <i>Pathopoeia</i> von Bouts bis Rembrandt, oder: Wie man die Gefühle der Gläubigen durch ihre Sinne beeinflussen kann	405

DANIELA HACKE

8.4 *Contact Zones*. Überlegungen zum sinneshistorischen Potential
frühneuzeitlicher Reiseberichte 421

ULRIKE KRAMPL

8.5 Akzent. Sprechen und seine Wahrnehmung als sensorielle Praktiken des Sozialen.
Situationen aus Frankreich im 18. Jahrhundert 435

JAN-FRIEDRICH MISSFELDER

8.6 Der Krach von nebenan.
Klangräume und akustische Praktiken in Zürich um 1800 447

PHILIP HAHN

8.7 Sinnespraktiken: ein neues Werkzeug für die Sinnesgeschichte?
Wahrnehmungen eines Arztes, eines Schuhmachers, eines Geistlichen und
eines Architekten aus Ulm 458

9 Archival Practices.
Producing Knowledge in early modern repositories of writing 468

MARKUS FRIEDRICH

9.1 Introduction: New perspectives for the history of archives 468

ELIZABETH WILLIAMSON

9.2 Archival practice and the production of political knowledge
in the office of Sir Francis Walsingham 473

RANDOLPH C. HEAD

9.3 Structure and practice in the emergence of *Registratur*:
the genealogy and implications of Innsbruck registries, 1523–1565 485

MEGAN WILLIAMS

9.4 Unfolding Diplomatic Paper and Paper Practices in Early Modern Chancery
Archives 496

10 Praktiken des Verhandelns 509

CHRISTIAN WINDLER

10.1 Zur Einführung 509

RALF-PETER FUCHS

10.2 Normaljahrsverhandlung als dissimulatorische Interessenvertretung 514

MATTHIAS KÖHLER

10.3 Argumentieren und Verhandeln auf dem Kongress von Nimwegen (1676–79) ... 523

TILMAN HAUG

10.4 Zweierlei Verhandlung? Zur Dynamik „externer“ und „interner“
Kommunikationspraktiken in den Beziehungen der französischen Krone
zum Alten Reich nach 1648 536

CHRISTINA BRAUNER

10.5 Ehrenmänner und Staatsaffären. Rollenvielfalt in der Verhandlungspraxis
europäischer Handelskompanien in Westafrika 548

NADIR WEBER

10.6 Praktiken des Verhandeln – Praktiken des Aushandelns.
Zur Differenz und Komplementarität zweier politischer Interaktionsmodi
am Beispiel der preußischen Monarchie im 18. Jahrhundert 560

JEAN-CLAUDE WAQUET

10.7 Kommentar zur Sektion „Praktiken des Verhandeln“ 571

11 Praktiken der Heuchelei?

Funktionen und Folgen der Inkonsistenz sozialer Praxis 578

TIM NEU, MATTHIAS POHLIG

11.1 Zur Einführung 578

THOMAS WELLER

11.2 Heuchelei und Häresie. Religiöse Minderheiten und katholische
Mehrheitsgesellschaft im frühneuzeitlichen Spanien 585

NIELS GRÜNE

11.3 Heuchelei als Argument. Bestechungspraktiken und Simoniedebatten im
Umfeld von Bischofswahlen der Frühen Neuzeit 596

BIRGIT NÄTHER

11.4 Systemadäquate Artikulation von Eigeninteressen: Zur Funktion von
Heuchelei in der frühneuzeitlichen bayerischen Verwaltung 607

TIM NEU	
11.5 „nicht in Meinung das [...] etwas neues eingeführt werde“. Heuchelei und Verfassungswandel im frühen 17. Jahrhundert	619
12 Praktiken des Entscheidens	630
BARBARA STOLLBERG-RILINGER	
12.1 Zur Einführung	630
BIRGIT EMICH	
12.2 <i>Roma locuta – causa finita?</i> Zur Entscheidungskultur des frühneuzeitlichen Papsttums	635
ANDRÉ KRISCHER	
12.3 Das Gericht als Entscheidungsgenerator. Ein englischer Hochverratsprozess von 1722	646
GABRIELE HAUG-MORITZ	
12.4 Entscheidung zu physischer Gewaltanwendung. Der Beginn der französischen Religionskriege (1562) als Beispiel	658
MATTHIAS POHLIG	
12.5 Informationsgewinnung und Entscheidung. Entscheidungspraktiken und Entscheidungskultur der englischen Regierung um 1700	667
PHILIP HOFFMANN-REHNITZ	
12.6 Kommentar zur Sektion „Praktiken des Entscheidens“	678
13 Die Ökonomie sozialer Beziehungen	684
DANIEL SCHLÄPPI	
13.1 Die Ökonomie sozialer Beziehungen. Forschungsperspektiven hinsichtlich von Praktiken menschlichen Wirtschaftens im Umgang mit Ressourcen	684
14 Fachgeschichte der Frühen Neuzeit	696
JUSTUS NIPPERDEY	
14.1 Die Institutionalisierung des Faches Geschichte der Frühen Neuzeit	696

10.3 Argumentieren und Verhandeln auf dem Kongress
von Nimwegen (1676–79)¹

Wenn wir diplomatische Verhandlungen als Praktiken untersuchen, dann emanzipieren wir uns ein Stück weit von einer Perspektive, die Verhandlungen allein als ‚Machtpolitik‘ begreift, ohne dabei aber die explizit ausgetragenen Konflikte um die Verteilung materieller Güter aus den Augen zu verlieren: Wir untersuchen die Zusammenhänge zwischen explizit *und* implizit verlaufenden Tauschprozessen, in denen materielle *und* symbolische Güter verteilt werden. Das ist gerade für die Geschichte der Friedenskongresse des 17. und 18. Jahrhunderts hilfreich. Denn nach 20 Jahren Forschung zur Kultur der frühneuzeitlichen Diplomatie und ihrer explizit symbolischen Dimension wird inzwischen zunehmend gefragt, wie diplomatische Kultur, symbolisches Handeln und politische Entscheidungen genau zusammenhängen.² Der Clou an der Praxis-Perspektive ist nun gerade, dass sie es erlaubt, symbolische und implizite Tauschprozesse einerseits und explizite Konflikte und Entscheidungen über die Verteilung materieller Güter andererseits als zusammenhängende Teile der einen Praxis des Verhandeln zu beschreiben.

Damit lässt sich auch die Rolle des Argumentierens in den Verhandlungen besser verstehen, einer omnipräsenten Tätigkeit, die sich mit rein materiellen Motiven nur unzureichend erklären lässt. Wenn man Argumentieren als Teil der Praxis des Verhandeln auf Friedenskongressen untersucht, kann man

- 1) im Kontrast zum Argumentieren ein klareres theoretisches Verständnis davon gewinnen, was mit ‚Machtpolitik‘ eigentlich gemeint ist: nämlich Bargaining, die Kompromissuche auf Basis von Machtpotentialen, die auf der Chance der Akteure fußen, ihre Interessen auch ohne Verhandlungslösung durchzusetzen;
- 2) davon ausgehend verstehen, wie Argumentieren und Bargaining auf der Mikro-Ebene als Teile der einen Praxis des Verhandeln zusammenhängen und schließlich
- 3) erkennen, welcher Zusammenhang auf der Makro-Ebene zwischen Verhandlungen und der frühneuzeitlichen diplomatischen Kultur bestand: wie sich nämlich die stark vom Wert des Friedens beeinflusste diplomatische Kultur

1 Vorarbeiten zu diesem Text und eine wesentlich ausführlichere Dokumentation von Literatur und Quellen finden sich in Matthias Köhler: *Strategie und Symbolik. Verhandeln auf dem Kongress von Nimwegen*. Köln 2011, S. 343–428.

2 Ausführliche Literaturüberblicke finden sich in Köhler, *Strategie*, S. 13–27, 65–76 sowie ders.: *Neue Forschungen zur Diplomatiegeschichte*. In: *ZHF* 40 (2013), S. 257–271.

etablieren konnte, die ein Leitmotiv der neueren Forschung ist,³ ohne dass dies eine besondere Friedlichkeit der internationalen Beziehungen vorausgesetzt oder zur Folge gehabt hätte.

Ich kläre im Folgenden zunächst die Begriffe ‚Argumentieren‘ und ‚Bargaining‘. Anschließend befaße ich mich in vier Schritten mit dem Argumentieren auf einem Kongress, mit seinen impliziten Folgen für die Verhandlungen, mit seinem Verhältnis zu Bargaining und mit seiner Bedeutung für die diplomatische Kultur.

Gegenstand der Analyse sind die Verhandlungen auf dem Kongress von Nimwegen, wo von 1676 bis 1679 über ein Ende des Holländischen Krieges verhandelt wurde. Unter der Mediation der englischen Gesandten und des päpstlichen Nuntius standen sich Franzosen und Schweden einerseits, Kaiserliche, Spanier, Niederländer, Dänen und Gesandte verschiedener Reichsfürsten andererseits gegenüber. Mitte 1678 schlossen zunächst die Niederländer ein Separatfriedensabkommen mit den Franzosen, woraufhin die Spanier und Ende Januar 1679 schließlich die Kaiserlichen folgten.⁴

10.3.1 Begriffe

Die folgende Untersuchung baut auf der Unterscheidung zwischen Argumentieren (*arguing*) und Bargaining auf, die aus der Politikwissenschaft stammt.⁵ Es handelt sich um zwei theoretische Modelle der Lösung kollektiver Probleme:

Argumentieren lässt sich bestimmen als Prozess der Rechtfertigung von Handeln ausgehend von normativen Geltungsansprüchen.⁶ Beispielsweise könnten Diplomaten auf einem Friedenskongress ihr Handeln damit rechtfertigen, dass es dem Frieden der Christenheit diene. Argumentieren zielt auf eine Überein-

3 Vgl. etwa die einleitenden Kapitel in Lucien Bély: *L'art de la paix en Europe. Naissance de la diplomatie moderne, XVI^e-XVIII^e siècle*. Paris 2007; Christoph Kampmann/Maximilian Lanzinner/Michael Rohrschneider (Hrsg.): *L'art de la paix. Kongresswesen und Friedensstiftung im Zeitalter des Westfälischen Friedens*. Münster 2011; Martin Espenhorst (Hrsg.): *Frieden durch Sprache? Studien zum kommunikativen Umgang mit Konflikten und Konfliktlösungen*. Göttingen 2012.

4 Dänen und Brandenburger schlossen Anfang 1679 an anderen Orten Friedensabkommen mit Frankreich und Schweden. Vgl. zum Kongress insgesamt Köhler, *Strategie*.

5 Vgl. mit ausführlichen Literaturangaben ebd., S. 343–359.

6 Genauer müsste es heißen: als Prozess der Rechtfertigung von Geltungsansprüchen durch Rekurs auf andere Geltungsansprüche. Denn jedes soziale Handeln erhebt implizit Geltungsansprüche, und Geltungsansprüche müssen nicht normativ sein. Hier geht es aber mit weniger Komplexität. Vgl. allgemein Josef Kopperschmidt: *Argumentationstheorie zur Einführung*. Hamburg 2005, S. 34–70, sowie Köhler, *Strategie*, S. 290–303; zu den unterschiedlichen Geltungsansprüchen Jürgen Habermas: *Theorie des kommunikativen Handelns*. Bd. 1. Frankfurt a. M. 1995, S. 65–70, 148–150, 410–415, 438–440.

kunft, die auf Einsicht in geteilte Gründe beruht. Bargaining meint dagegen das zweckrationale Aushandeln eines Kompromisses auf Basis der Interessen der Beteiligten.⁷ Beispielsweise könnten Diplomaten ein Abkommen anstreben, um territoriale Gewinne zu sichern oder eine feindliche Invasion abzuwenden. Bargaining zielt auf eine Übereinkunft auf Basis der privaten Motive der Akteure. Argumentieren hat den Anspruch, Motive und Interessen der Akteure infrage zu stellen. Dass soziales Handeln spätestens dann begründungspflichtig ist, wenn es die Interessen anderer Akteure berührt, ist eine elementare soziale Tatsache. Bargaining kann aber zu einer Übereinkunft führen, ohne dass die Akteure das Ergebnis auf Basis geteilter Gründe für gerechtfertigt halten. Ausschlaggebend für die Lösung und den Einfluss der verschiedenen Akteure im Modus des Bargaining sind ihre ‚Exit-Optionen‘, also die jeweiligen Alternativen zu einer Verhandlungslösung, beispielsweise die Aussicht, bei Fortführung des Krieges verhältnismäßig weniger Schaden davonzutragen.

Tatsächlich handelt es sich um zwei idealtypische Abstraktionen, die jeweils von *einem* Ziel ausgehen, das Akteure beim Verhandeln explizit oder implizit verfolgen, und dieses Ziel absolut setzen. Das Modell des Bargaining, das aus der Theorie rationalen Handelns stammt, geht von der Beobachtung aus, dass Akteure beim Verhandeln bestimmte Interessen verfolgen, und sieht von allen anderen Motiven und Handlungsfolgen ab. Das Modell des Argumentierens geht von der Beobachtung aus, dass Akteure implizit unterstellen, vernünftige Akteure müssten in der Lage sein, ihr Handeln mit guten Gründen zu rechtfertigen (und umgekehrt müssten gute Gründe vernünftige Akteure überzeugen). Davon ausgehend konstruiert es einen scharfen Bruch zur Zweckrationalität: Akteure handeln entweder rechtfertigungs- oder erfolgsorientiert.⁸

Beide Modelle blenden aus, dass Akteure vielfältige und widersprüchliche Ziele verfolgen und setzen zudem implizit bestimmte soziale Beziehungen zwischen den Akteuren voraus. Aus der Perspektive einer Theorie sozialer Praktiken kann man zeigen: Beim Verhandeln verändern Akteure implizit auch ihre Beziehungen. Wie die Beziehungen gestaltet sind, hat dann wiederum Folgen dafür, welche Ziele Akteure explizit in den Mittelpunkt ihres Handelns stellen und an welchem der

7 Vgl. etwa James D. Morrow: *The Strategic Setting of Choices. Signaling, Commitment and Negotiation in International Politics*. In: David A. Lake/Robert Powell (Hrsg.), *Strategic Choice and International Relations*. Princeton 1999, S. 79–114 sowie Köhler, *Strategie*, S. 298–306 mit weiterer Literatur.

8 Besonders deutlich Habermas, *Theorie*, Bd. 1, S. 385f. Die politikwissenschaftliche Forschung hat erkannt, dass Intentionen von Akteuren sich selten eindeutig einem der beiden Modelle zuordnen lassen, dann aber auf eine genauere Analyse der Motive der Akteure verzichtet. Vgl. im Detail Köhler, *Strategie*, S. 352–354.

beiden Modelle sie sich vorwiegend orientieren. Tatsächlich beschreiben beide Modelle nur Extremfälle der einen Praxis des Verhandelns.⁹

10.3.2 Argumentationsbereitschaft und Überzeugungsfähigkeit als normative Hintergrundannahme

Schon ein oberflächlicher Blick auf die Praxis des Verhandelns auf dem Kongress zeigt: Diplomaten rechtfertigten sich ohne Unterlass. Die Verhandlungen, die die Quellen beschreiben, sind ebenso von Rechtfertigungen durchzogen, wie die Analysen, Erklärungen und Handlungsanweisungen, die die Diplomaten mit dem Hof austauschten.¹⁰ Aber nicht nur das: *Normativ* erwarteten die Diplomaten auch, dass gute Gründe *vernünftige* Verhandlungspartner *tatsächlich* überzeugen würden.

Das zeigt sich etwa daran, dass von anderen explizit eingefordert wurde, sie müssten sich durch Argumente überzeugen lassen: Nach einer Beschreibung einer Konferenz der Alliierten durch den kaiserlichen Gesandten Kinsky etwa „unterließ er [!] nicht vorzustellen, waßgestalten er auff die jüngst gegen alle absonderliche Voreylung angeführte wichtige Ursachen, anderst nichts alß der H. Generalstaaten Gutheissen und Beyfall zu verhoffen gehabt.“¹¹ Dabei wurde immer wieder ein fiktiver, unparteiischer Argumentationspartner als Maßstab herangezogen: als Maßstab für gute Argumente, aber auch als Maßstab für vernünftige Verhandlungspartner. So stellten die Franzosen nach einer Diskussion mit dem Mediator Temple enttäuscht fest: Ohne erkennbaren Erfolg habe man „alles angeführt, was man über diese Sache sagen kann und was nötig wäre, um Menschen ohne Passion zu überzeugen.“¹² Und nach einer weiteren Dis-

9 Die folgende Darstellung stützt sich besonders stark auf solche Extremfälle, um die Wechselwirkungen zwischen den Handlungsmodellen besser herauszupräparieren. Wie bereits Ralf-Peter Fuchs herausgestellt hat, treten Argumentieren und Bargaining tatsächlich selten in Reinform auf: vgl. ders.: Über Ehre kommunizieren – Ehre erzeugen. Friedenspolitik und das Problem der Vertrauensbildung im Dreißigjährigen Krieg. In: Espenhorst, Frieden, S. 61–81.

10 In etwas anderer Betonung als Ralf-Peter Fuchs lese ich die Quellen nicht als Narrative, sondern als eng ans Handeln gebundene Rationalisierungen im Sinne von Anthony Giddens (*Die Konstitution der Gesellschaft*. Frankfurt a. M. 1988, S. 53–58, 91–93) als ein Teil des fortlaufenden Prozesses, in dem Akteure ein Verständnis für die Gründe ihres Handelns entwickeln. Explizite Rationalisierungen folgen zwar teils situativen Interessen, es gibt aber kein rational steuerndes Subjekt, das jenseits aller Rationalisierungen diese vollständig kontrolliert.

11 Ksl. Gesandtschaft an Leopold I., 19.01.1677 (Haus-, Hof- und Staatsarchiv, Reichskanzlei Friedensakten [=RFA] 113, fol. 90).

12 Französische Gesandtschaft an Pomponne. In: Godefroi Comte d'Estrades: *Lettres, mémoires et négociations de Monsieur le comte d'Estrades [...]. Nouvelle éd. [...].* 9 Bde. London 1743 [= GEL], Bd. 7, S. 197.

kussion erklärten sie dem Mediator, „wir glauben nicht, dass sie als Mediatoren oder irgendjemand auf der Welt ein so außergewöhnliches Vorgehen gutheißen könnten.“¹³ Für die eigenen, ‚guten‘ Gründe wurde also *normativ* grundsätzlich Zustimmung erwartet: Wenn nicht vom uneinsichtigen Feind, dann zumindest von der ‚Welt‘ oder allen denjenigen, die sich unparteiisch, ohne Passion, an der Argumentation beteiligen wollten.

Auf diesen normativen Erwartungen baut auch das Idealbild der Aufgaben eines Mediators auf, das der Hof in London seinen Gesandten in den Instruktionen mit auf den Weg gab und das den ganzen Kongress als einen einzigen Argumentationsprozess zeichnete: „Was die Verhandlungen angeht, [...] wird Eure Aufgabe als Mediatoren sein, die Gründe der Parteien für die andere Seite so darzustellen und zu würdigen, dass beide am Ende zu einer gerechten und vernünftigen Übereinkunft gelangen, an der Ihr mit aller Vorsicht und Geschicklichkeit arbeiten sollt.“¹⁴ Allerdings hatten es die Mediatoren mit Verhandlungsparteien zu tun – und daher gerade nicht mit *unparteiischen* Argumentationspartnern. Und so ist es kaum verblüffend, dass Parteien und Mediatoren nicht allein durch Argumentation und Überzeugung zu einer Übereinkunft auf Basis geteilter Einsicht in gute Gründe gelangten. Vielmehr standen zumeist zwei Parteien einander oder dem Mediator gegenüber, die hartnäckig ihre *eigenen* Interessen rechtfertigten und ausgesprochen passioniert auf ihren *eigenen* ‚guten Gründen‘ beharrten. Dementsprechend konnte der französische Außenminister Pomponne die eigenen Gesandten gerade dafür loben, wie unnachgiebig (und damit gewissermaßen uneinsichtig) sie argumentiert hatten. Er ließ sie etwa wissen, er habe „für sehr gut befunden, wie Ihr die Verhandlungen geführt habt, ebenso wie die Gründe, mit denen ihr die Festigkeit untermauert habt, mit der ihr darauf beharrt habt, auf keinen Fall nachzugeben.“¹⁵

Argumentation war also omnipräsent und die *normative* Erwartung, dass Argumente überzeugen sollten, war weit verbreitet. *Kognitiv* erwarten konnte man die Überzeugung des Verhandlungspartners allerdings in der Regel nicht.¹⁶ Daher

13 Frz. Ges. an Pomponne, 06.10.1676, GEL 7, S. 289.

14 William Wynne: *The Life of Sir Leoline Jenkins [...] and a Complete Series of Letters [...]*. 2 Bde. London 1724 [= LJL], Bd. 1, S. 352.

15 Pomponne an Frz. Ges., 22.08.1678 (Archives des affaires étrangères [= AMAE], Correspondance politique, Hollande [= CPH] 108, fol. 342f.).

16 Zum Unterschied von normativen und kognitiven Erwartungen vgl. Niklas Luhmann: *Rechtssoziologie*. Wiesbaden 2008, S. 40–53. Beide Typen von Erwartungen unterscheiden sich darin, wie auf die Enttäuschung der Erwartungen reagiert wird. Kognitive Erwartungen werden im Enttäuschungsfall angepasst und nach Möglichkeit schon im Vorhinein so ausgerichtet, dass das Enttäuschungsrisiko möglichst gering ist. Normative Erwartungen dagegen werden im Enttäuschungsfall aufrechterhalten und dazu genutzt, soziale Unterstützung zu mobilisieren. Das wird dadurch möglich, dass ein Normübertreter für die Enttäuschung verantwortlich gemacht wird.

hatte Argumentation in der Regel auch keine direkten sachlichen Konsequenzen: also keine Konsequenzen für den expliziten Tausch materieller Güter. Die Praxis des Verhandeln besteht allerdings aus explizit und implizit verlaufenden Tauschprozessen, in denen materielle und symbolische Güter verteilt werden. Wenn man das berücksichtigt, zeigt sich, dass auch Argumentation ohne direkte sachliche Konsequenzen keineswegs ohne Folgen blieb.

10.3.3 Friedenswille und soziales Kapital

Die Diplomaten argumentierten mit dem expliziten Ziel, andere zu überzeugen. Implizit veränderten sich durch das Argumentieren allerdings die Beziehungen zwischen ihnen. Das mehr oder weniger erfolgreiche Argumentieren veränderte nämlich das individuelle und kollektive soziale Kapital der Verhandlungspartner: das Vertrauen, über das sie im Netzwerk der Beziehungen auf dem Kongress verfügten.¹⁷

Wer normativ erwartete, dass gute Gründe vernünftige Personen überzeugen würden, konnte nämlich aus dem Scheitern von Überzeugungsversuchen auch den Schluss ziehen, dem Verhandlungspartner fehle es an gutem Willen. Weil der Frieden der zentrale Wert war, mit dem alle Akteure auf dem Kongress ihr Handeln letztendlich rechtfertigten, hieß „guter Wille“ konkret: „Willen zum Frieden“.¹⁸ So erklärten etwa die Franzosen nach einer gescheiterten Verhandlungsrunde mit den Niederländern und Spaniern:

Dennoch Sire, was für gute Gründe wir in diesem Punkt auch haben, die spanischen Botschafter hören nicht auf sie und die niederländischen verdammen sie anstatt sie gutzuheißen, also hat die gesamte Konferenz zu nichts gedient als dazu, ihren schlechten Willen zu zeigen [...]. Wir haben ihnen beim Abschied gesagt, wenn sie als Botschafter eines mit Eurer Majestät befreundeten Staats sprechen wollten, der rasch in seine Gunst zurückkehren wolle, würden wir uns versprechen, den Vertrag noch am selben Tag zu unterschreiben.¹⁹

Argumentieren und Beziehungen standen in einem wechselseitigen Zusammenhang: Wenn die Diplomaten eines ‚befreundeten Staats‘ sich ‚uneinsichtig‘ zeigten, war die Freundschaft gefährdet. Umgekehrt erwarteten die Diplomaten

¹⁷ Vgl. Pierre Bourdieu: Ökonomisches Kapital – kulturelles Kapital – soziales Kapital. In: ders.: *Die verborgenen Mechanismen der Macht*. Hamburg 1992, S. 49–80.

¹⁸ Vgl. dazu Köhler, *Strategie*, insbes. S. 106–112, 404–410. Dort auch zu parallelen Vorwürfen von Betrug und Unvernunft. Die entsprechenden Vorwürfe hat für einen anderen Kongress bereits Michael Rohrschneider: *Der gescheiterte Friede von Münster, Spaniens Ringen mit Frankreich auf dem Westfälischen Friedenskongress*. Münster 2007 beschrieben. Er deutet sie allerdings anders als hier psychologisch als rein dysfunktionale Fehlwahrnehmungen.

¹⁹ Frz. Ges. an Ludwig XIV., 03.09.1678 (AMAE, CPH 109, fol. 24f.).

von ihren Alliierten auch viel stärker als von ihren Gegnern, dass diese sich durch gute Gründe tatsächlich überzeugen ließen – etwa die Franzosen von den Niederländern als (vermeintlichen?) Freunden. Besonders hohe Erwartungen in dieser Hinsicht richteten sich an die Mediatoren. Entsprechend groß war die Enttäuschung, wenn hier Argumente ihre Wirkung verfehlten. Diplomaten konnten dann nicht nur den guten Willen des Gegenübers in Frage stellen, sondern gleich fragen, ob die Mediatoren überhaupt noch Mediatoren waren. In den Worten der Franzosen über die Engländer: „Wir können sagen, dass sie in dieser Sache und in allen anderen kleinen Dingen, über die wir gesprochen haben, stets eher als Anwälte unsere Feinde denn als Mediatoren gehandelt haben, die mit Hitze die schlechten Gründe, die sie ihnen vortragen, bestärkt und den unsrigen widersprochen haben, obwohl diese vom Völkerrecht und vom Gebrauch gestützt werden.“²⁰

Das Vertrauen in den Gegner war – im Vergleich zu Alliierten oder Mediatoren – selbstverständlich eher gering. Dynamisch und relevant für den Fortgang der Verhandlungen war vor allem das soziale Kapital, das die Diplomaten bei Dritten besaßen. Daher waren die eigentlichen Adressaten von Argumenten auch regelmäßig nicht diejenigen, mit denen man einen Friedensvertrag schließen wollte. Argumente richten sich vorzüglich an den Mediator, der ohnehin in vielen Fällen der direkte Verhandlungspartner war. Sie richten sich aber darüber hinaus auch an relativ unbeteiligte Drittparteien, die auf einem Friedenskongress zahlreich anwesend waren oder diesen zumindest von außen beobachteten: Die schmale ‚Öffentlichkeit‘ politischer Entscheidungsträger, die sich wechselseitig beobachteten und ein Netz sozialer Beziehungen unterhielten.²¹

Der Kongress wurde selbstverständlich auch über die Kongressöffentlichkeit aus Diplomaten und höfischem Publikum hinaus beobachtet, teils auch durch die Druckmedien.²² Die Grenzen des Kreises der Entscheidungsträger waren zudem alles andere als scharf gezogen, was sich etwa an der ambivalenten Rolle des englischen Parlaments und der Opposition gegen Wilhelm von Oranien in der niederländischen Regentelitte zeigt. Grundsätzlich adressierten die Diplomaten allerdings ihre Argumente zunächst an Kongressteilnehmer und politische Entscheidungsträger. Zwar lassen sich Wechselwirkungen mit einem breiteren Kreis von Beobachtern durchaus feststellen. Wenn sich aber Argumente

20 Frz. Ges. an Pomponne, 07.08.1676, GEL 7, S. 135.

21 Vgl. Andreas Gestrich: *Absolutismus und Öffentlichkeit. Politische Kommunikation in Deutschland zu Beginn des 18. Jahrhunderts*. Göttingen 1994, S. 78–82.

22 Zur Kongressöffentlichkeit vgl. nach wie vor Gestrich, *Absolutismus*, insbes. S. 16–20, 78–82, 141–148, 194–213; zu Nimwegen Köhler, *Strategie*, S. 113–116, 373–382, sowie Sonja Schultheiss-Heinz: *Zur öffentlichen Wahrnehmung von Friedensverhandlungen und Friedenskongressen. Eine Studie anhand der Zeitungsberichterstattung des 17. Jahrhunderts*. In: Kampmann, *L'art de la paix*, S. 167–194.

offensichtlich an Akteure außerhalb des Kreises der „legitimen“ Entscheidungsträger richteten, ließ sich daraus auch ein Vorwurf machen: Die Argumente der Gegenseite erschienen dann als Versuch – so der niederländische Gesandte Beverningk gegenüber den englischen Mediatoren – „einige unwissende Leute mit der Gerechtigkeit ihrer Absichten zu unterhalten.“²³

Das mehr oder weniger erfolgreiche Argumentieren veränderte also vor allem das soziale Kapital, das die Akteure bei Dritten auf dem Kongress besaßen. Alle Akteure waren dabei unmittelbar darum bemüht, Dritten zu zeigen, der Gegner habe keinen „Willen zum Frieden“. Der Kaiser erklärte seinen Gesandten, es sei von höchster Bedeutung, dass der spanische Gesandte in Haag „denen Staten repräsentirn könnte, daß die Schliessung des Friedens nicht an Spanien sondern an Frankreich hafte“²⁴. Umgekehrt erklärte Ludwig XIV. seinen Gesandten, „Diese Gründe sollten Euch sehr dabei behilflich sein, den Botschaftern der Generalstaaten zu zeigen, dass ein so unhaltbarer Vorwand nur die wahren Absichten der Spanier verdecken soll, den Frieden zu behindern.“²⁵

Diplomaten, die schrieben und behaupteten, der Gegner habe keinen Willen zum Frieden, glaubten aber durchaus nicht, der Gegner wolle Krieg um jeden Preis. Dass der Vorwurf, keinen Willen zum Frieden zu besitzen, rein sachlich betrachtet wenig Sinn ergab, war bereits zeitgenössischen Beobachtern wie Wicquefort klar: Tatsächlich zielten alle Parteien stets auf Frieden, aber zu sehr unterschiedlichen Bedingungen.²⁶ Sinnvoll war der Vorwurf aber als Angriff auf das mehr oder weniger große soziale Kapital, das die Verhandelnden bei Dritten besaßen.

Der springende Punkt am „Willen zum Frieden“ war, dass er erlaubte, aus jedem einzelnen Verhandlungsproblem zwischen zwei Parteien ein verallgemeinerungsfähiges Problem aller oder zumindest vieler Kongressparteien machen. Wer eine spezifische Forderung nicht für Dritte nachvollziehbar begründen konnte, hatte nicht nur ein spezifisches illegitimes Interesse: Alle seine Absichten waren mit einem Mal verdächtig und suspekt. So schreiben die kaiserlichen Gesandten bezüglich der Verhandlungen zwischen den Franzosen und dem Herzog von Lothringen: „Wie nun das französische Vorgeben [...], auß dem bisherigen Verlauff leicht zu widerlegen ist, [ist dies] auch in absonderlicher Vistite gegen den Mediator Jenkins sowohl alß den päpstlichen Nuntius geschehen, und dargethan worden, daß diese und dergleichen Ausflüchte bloß zu Verzögerung der Friedens-tractaten angesehen seie.“²⁷ Es ging in solchen Fällen nicht nur um spezifische

23 Engl. Ges. an Williamson, 23.04./03.05.1677, LJJ 2, 92.

24 Protokoll der Ksl. Ges., 21.–24.06.1678 (RFA 115, fol. 1887).

25 Ludwig XIV. an frz. Ges., 09.09.1678 (AMAE, CPH 109, S. 48).

26 Vgl. Abraham de Wicquefort: *L'ambassadeur et ses fonctions*. Bd. 2. Den Haag 1680/81, S. 84.

27 Ksl. Ges. an Leopold I., 30.07.1677 (RFA 114, fol. 859).

Ansprüche, sondern letzten Endes stets um „diese und dergleichen“, mithin alle Absichten einer Partei. Und daher ging es bei der Argumentation immer *implizit* um Vertrauenswürdigkeit und soziales Kapital, um die Beziehungen zwischen der Partei, mit der man einen konkreten Konflikt austrug, und Dritten.

10.3.4 Szenenwechsel und Bargaining

Argumentieren konnte über diesen Umweg durchaus Folgen für die explizite Verteilung materieller Ressourcen, also für den Fortgang der Verhandlungen in der Sache haben. Je nach Machtverhältnissen konnte der Verlust an sozialem Kapital so bedrohlich sein, dass Akteure auf bestimmte Forderungen lieber verzichteten, auch wenn sie weiterhin behaupteten, im Recht zu sein.²⁸ Insgesamt war aber selbstverständlich der zwanglose Zwang des besseren Arguments nicht schlagkräftig genug, um allein mit seiner Hilfe die Parteien zu einer „gerechten und vernünftigen Übereinkunft“ zu bewegen, wie es den englischen Mediatoren aufgetragen worden war. Was „Friedenswille“ in einer konkreten Situation bedeutete, war sehr interpretationsfähig, und selbst wenn es gelang, Dritte von der Rechtmäßigkeit der eigenen Position zu überzeugen, hieß das nicht unbedingt, dass diese kurzfristig ihre Politik änderten.²⁹ Daher konnte auch der Einfluss der Argumentation auf das soziale Kapital der Akteure nichts daran ändern, dass regelmäßig Parteien einander oder dem Mediator gegenüberstanden, die ungeachtet aller Argumente auf ihren Überzeugungen *und* Interessen beharrten.

Argumentieren veränderte aber implizit auch die Beziehungen zwischen den streitenden Parteien selbst. Wenn diese der Schlussfolgerung nicht ausweichen konnten, dass der Gegner „den Frieden nicht wolle“, führte das keineswegs zwangsläufig zum Abbruch aller Beziehungen und Verhandlungen. Es führte allerdings zu einem Szenenwechsel³⁰ hin zu einer anderen sozialen Situation: Die Kommunikation orientierte sich nicht mehr am Modell des Argumentierens, sondern am Modell des Bargaining. Die Hintergrundannahme der Überzeugungsfähigkeit des Gegners spielte keine Rolle mehr. Stattdessen traten die Machtpotentiale der Parteien aus dem Hintergrund in den Vordergrund der Verhandlungen. Das galt insbesondere für die Exit-Optionen der Akteure, also die Möglichkeiten, bei Fortführung der Kampfhandlungen zumindest weniger Schaden davonzutragen als der Gegner. Die *Möglichkeit*, dass die Verhandlungen nicht zum Ergebnis führen könnten, wurde zunehmend *explizit* zum Thema gemacht. So ließen die französischen Gesandten die kaiserlichen (über die Me-

28 Eine Reihe von Beispielen findet sich bei Köhler, *Strategie*, S. 382–393.

29 Vgl. dazu ebd., S. 106–112, 382–393, 404–410.

30 Im Sinne von Erving Goffman: *Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag*. München 1969, S. 189–193.

diatoren) wissen, „wir sähen genau, dass sie den Frieden nicht wünschten, wenn sie so unhaltbare Vorschläge machten, Seine Majestät habe seine Absichten zum Frieden und Krieg klar genug erklärt, es sei nun an ihnen zu wählen, was ihnen nützlicher sei.“³¹

Reichte das nicht, um eine Seite zum Nachgeben zu bewegen, wurden regelmäßig die Verhandlungen tatsächlich ausgesetzt, beide Seiten erklärten, der Gegner habe die Konsequenzen zu tragen und setzen sich zum Ziel, diesen dann eben mit Gewalt wieder „zur Vernunft zu bringen“. So erklärte Gurck dem braunschweigischen Gesandten Schütz Anfang August 1678: „Were auch keine andere Mittel ihre *conquesten* zu behaupten, als daß sie alle Kräfte daran strecken, die Franzosen zur *raison* zu bringen.“³² Der Versuch, den Gegner ‚zur Vernunft zu bringen‘, konnte viel Zeit in Anspruch nehmen, ohne dass die Verhandlungen zwischen zwei Parteien inhaltliche Fortschritte machten: Die Kaiserlichen und die Franzosen brauchten nach Eröffnung des Kongresses mehr als zwei Jahre, bis sie tatsächlich an einem Friedensvertrag zu arbeiten begannen. Bargaining bestand zu wesentlichen Teilen im Warten auf machtpolitische Veränderungen und eine Neubewertung der Situation durch den Verhandlungspartner. Wenn durch solche Veränderungen aber Entscheidungsdruck entstand, konnte Bargaining allerdings zu einem sehr dynamischen Verhandlungsmodus werden, in dem Konflikte tatsächlich aus rein machtpolitischen Motiven gelöst wurden. Das zeigte sich besonders deutlich bei den abschließenden Verhandlungen zwischen Kaiserlichen und Franzosen im Januar und Februar 1679.

Der Bericht der Franzosen von den Verhandlungen zeigt, wie mit dem Erschöpfen der Argumentation zunächst der Abbruch der Verhandlungen zum Thema wurde: Die Streitfragen um die Zukunft des Herzogtums Lothringen sei „Fuß für Fuß bearbeitet worden zuerst mit so großer Geschicklichkeit und anschließend, nachdem die Argumente auf beiden Seiten erschöpft waren, mit so viel Hitzigkeit und Hartnäckigkeit selbst von den Mediatoren, dass wir guten Grund hatten zu glauben, dass sie alle unsere Konferenzen zerbrechen würden und diese niemals wieder aufgenommen werden könnten.“³³ Am Ende gaben die Kaiserlichen Gesandten allerdings nach. Ihr Bericht zeigt, wie in dieser Situation letzten Endes die Exit-Optionen der Parteien ausschlaggebend für eine Lösung wurden. Sie begründeten nämlich ihr Nachgeben mit der „Noth, worin man sich gegenwertig bereits befunden, und bey Fortsetzung deß Kriegs menschlicher

31 Frz. Ges. an Ludwig XIV., 15.08.1678 (AMAE, CPH 108, S. 308).

32 Protokoll der Ksl. Ges., 30.7.–05.08.1678 (RFA 116, fol. 9).

33 Frz. Ges. an Ludwig XIV., 05.02.1679 (AMAE, CPH, 121, fol. 142).

Vorsehung nach immer tiefer gerathen were.“³⁴ Mit anderen Worten: nicht mit geteilten Überzeugungen, sondern mit dem eigenen Mangel an Alternativen.³⁵

10.3.5 Diplomatische Kultur und Konsensfassaden

Solche dynamischen Bargaining-Prozesse waren allerdings in den insgesamt mehrere Jahre dauernden Verhandlungen auf dem Kongress von Nimwegen eine Ausnahme. Die längste Zeit bestand kein unmittelbarer Entscheidungsdruck, und die meisten Parteien mussten mit den meisten anderen keine expliziten Konflikte austragen. Argumentation hatte allerdings auch dort Folgen für die Beziehungen der Akteure, wo kein unmittelbarer Entscheidungsdruck bestand und keine expliziten Konflikte vorlagen. Dort ließen sich die impliziten Effekte der Argumentation nämlich einsetzen, um die Beziehungen der Diplomaten zu stabilisieren und damit das *gemeinsame* soziale Kapital der Akteure zu erhöhen. Wo kein Entscheidungsdruck bestand, wurden in der Argumentation vielfach Konflikte gezielt ausgeblendet, viel Zeit investiert, um folgenlose Konsensfassaden zu malen, und Argumentation diente einzig der gegenseitigen Anerkennung des „Friedenswillens“ als Basis potentieller zukünftiger Verhandlungsbeziehungen.

Wie Gesandte sich bemühten, Konsensfassaden zu errichten, zeigen etwa die Versuche des kaiserliche Gesandten Goëss und seines französischen Kollegen Estrades, im Sommer 1678 nach langer Verhandlungsblockade einen persönlichen Verhandlungskanal neu zu eröffnen. Goëss' Aufzeichnungen dokumentieren minutiös lange Bekundungen guten Willens. Man kann lesen, wie Estrades bekennt, „er verlangte diesen Frieden mit unß von Herzen, wuste auch, daß ich von der gleichen guten Intention were.“ Sachlich blieb das aber folgenlos, er „bliebe doch alzeit fäst auf seinem principio, daß sie von der alternativ [dem Hauptstreitpunkt] nichts nachlassen könnten.“ Unmittelbare sachliche Ergebnisse waren allerdings auch gar nicht unbedingt beabsichtigt: Am Ende vertagte man sich „mit beyderseitiger contestationen, den Frieden zu befördern wollen“,³⁶ prompt auf weitere Treffen.

Mit dieser Art dissimulatorischer Argumentation wurden nicht nur die Beziehungen spezifischer Gesandter stabilisiert, sondern letztlich auch die sachlich unangemessene Hintergrundannahme von der Überzeugungskraft guter Gründe und damit das soziale Kapital des *corps diplomatique* als Gruppe derjenigen, die die Kunst des Friedens beherrschten. Stets mussten nur eine begrenzte Zahl von

34 Ksl. Ges. an Leopold I., 03.03.1679 (RFA 140b, fol. 38).

35 Das bildet im Übrigen einen deutlichen Kontrast zu den von Ralf-Peter Fuchs untersuchten Verhandlungen zwischen Kaiser und Reichsständen, die die mutmaßlich wesentlich beziehungsschonendere Option wählten, materielle Zugeständnisse als freiwilligen Gabentausch zu inszenieren: vgl. Fuchs, Ehre.

36 Protokoll der Ksl. Ges., 13.–14.07.1678 (RFA 115, fol. 1990).

Konflikten zwischen spezifischen Akteuren akut ausgetragen werden. Für alle anderen Akteure war es profitabler, auf stabile Beziehungen und Konsensfassaden zu setzen und damit die Hintergrundannahme zu bestätigen, dass Nicht-Überzeugungsfähigkeit eine persönlich zu verantwortende Normabweichung sei. Wie in den von Christian Windler untersuchten diplomatischen Beziehungen mit außereuropäischen Partnern in Tunesien, konstruierten die Akteure in Nimwegen Räume partieller Übereinstimmung, in denen eine Zusammenarbeit auf Basis von Vertrauen möglich war.³⁷ Durch die ständige gemeinsame Arbeit an einem geteilten Wertehorizont wurden Enttäuschungen in Nimwegen aber nicht durch die fundamentale Fremdheit spezifischer Akteure erklärt, sondern als individueller und tendenziell situativer Verstoß einzelner Akteure in einem Netzwerk gegen geteilte und immer wieder kollektiv bekräftigte Normen – also nicht in erster Linie als typisch für Franzosen, Spanier oder Muslime, sondern als typisch für schlechte Diplomaten.

10.3.6 Schluss

Wenn man diplomatische Verhandlungen als Praktiken untersucht, sieht man, wie Argumentieren, Bargaining und diplomatische Kultur auf frühneuzeitlichen Friedenskongressen zusammenhingen. Sie hingen zusammen, weil beide Verhandlungsmodi auf den sozialen Beziehungen der Akteure aufbauten und diese implizit veränderten.

Argumentation war auf dem Kongress omnipräsent, und die Akteure gingen trotz aller machtpolitischen Interessen von der normativen Hintergrundannahme aus, dass gute Gründe vernünftige Akteure tatsächlich überzeugen würden. Tatsächlich stellten Verhandlungspartner ihre Interessen aber selten aufgrund von Einsicht in gute Gründe zurück. Argumentation veränderte allerdings implizit das Vertrauen bzw. das soziale Kapital, das die Verhandlungspartner bei Dritten auf dem Kongress besaßen. Dadurch waren sie mitunter zu Kompromissen genötigt. Schließlich veränderten sich durch das Argumentieren aber auch die Beziehungen zwischen den Verhandlungspartnern. Wenn alle Überzeugungsversuche scheiterten, unterstellten sie, der uneinsichtige Gegner sei nur durch Gewalt „zur Vernunft zu bringen“ und kommunizierten explizit über ihre Alternativen zu einer Verhandlungslösung. Damit gingen sie vom Argumentieren zum Bargaining über und konnten Übereinkünfte erzielen, die sich auf private Motive statt auf geteilte Überzeugung stützten.

³⁷ Vgl. Christian Windler: *La diplomatie comme expérience de l'autre. Consuls français au Maghreb (1700–1840)*. Genf 2002.

Überall wo kein konkreter Entscheidungsdruck bestand, war es für die Akteure allerdings vorteilhaft, in der Argumentation auf gemeinsame Bekenntnisse zum geteilten Wert des Friedens statt auf die Lösung konkreter Probleme zu fokussieren. Das hatte implizit eine Stärkung des kollektiven sozialen Kapitals des *corps diplomatique* zur Folge, das sich als Kollektiv der gemeinsam am Frieden Europas arbeitenden Diplomaten erleben konnte – ohne dass Friedenswillen tatsächlich handlungsleitend sein musste.