

**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](http://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

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

3 *Saperi*. 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

<b>ANNIKA RAAPKE</b>	
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
<b>ANDREEA BADEA</b>	
7.1 Zur Einführung . . . . .	332
<b>MARGHERITA PALUMBO</b>	
7.2 „Deve dire il Segretario che li sono stati accusati...“. Die vielfältigen Wege der Anzeige an die Indexkongregation . . . . .	338
<b>ANDREEA BADEA</b>	
7.3 Über Bücher richten? Die Indexkongregation und ihre Praktiken der Wissenskontrolle und Wissenssicherung am Rande gelehrter Diskurse . . . . .	348
<b>BERNWARD SCHMIDT</b>	
7.4 Was ist Häresie? Theologische Grundlagen der römischen Zensurpraxis in der Frühen Neuzeit . . .	361
<b>MARCO CAVARZERE</b>	
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
<b>DANIELA HACKE, ULRIKE KRAMPL, JAN-FRIEDRICH MISSFELDER</b>	
8.1 Zur Einführung . . . . .	386
<b>CLAUDIA JARZEBOWSKI</b>	
8.2 <i>Tangendo</i> . Überlegungen zur frühneuzeitlichen Sinnes- und Emotionengeschichte . . . . .	391
<b>HERMAN ROODENBURG</b>	
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 Verhandeln ..... 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

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

## 10.7 Kommentar zur Sektion „Praktiken des Verhandeln“

Um einen Kommentar zu den fünf Beiträgen einzuleiten, bietet es sich an, bei der Problemstellung anzusetzen, die Christian Windler für die Sektion formuliert hat. Windler hat die Praktiken der Verhandlung ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt. Diese erscheint als ein Geflecht von Interaktionen zwischen Akteuren, die unterschiedliche Rollen einnehmen, im Rahmen von Netzwerken agieren und materielle und symbolische Ressourcen mobilisieren. Die Beitragenden wurden eingeladen, die Gemeinsamkeiten und Differenzen zwischen zwei Ebenen deutlicher herauszuarbeiten, welche die Geschichtsschreibung in der Tat weiterhin zueinander in Beziehung setzen sollte: jene der Horizontalität und der Vertikalität. Desgleichen regte der Sektionsleiter zu einem konzeptuellen Nachdenken über die Praxis der Verhandlung an, welches die impliziten und expliziten Praktiken, die im Rahmen dieser Prozesse wirksam werden, systematisch in den Blick rückt und dabei berücksichtigt, dass sich diese Praktiken auch auf materielle und symbolische Güter beziehen.

Drei der Beiträge haben diesen Fragenkatalog für das 17. Jahrhundert aufgenommen, die beiden anderen für das nachfolgende Jahrhundert. Der dabei in den Blick genommene geographische Raum umfasst sowohl das protestantische und das katholische Mittel- bzw. Nordwesteuropa als auch deren Ausdehnungen im Golf von Guinea, wo zwei Handelskompanien, eine englische und eine niederländische, agierten, in Konflikte gerieten und verhandelten. Alle Beiträge behandeln komplexe Situationen, die sich nicht auf eine schlichte Auseinandersetzung zwischen zwei Souveränen von gleichem Rang und vergleichbarer Macht reduzieren lassen: Da tritt im Text von Ralf-Peter Fuchs das Reichsoberhaupt auf, das mit dem Kurfürsten von Sachsen verhandelt. Auf einen Dritten, den Mediator, sind die Augen der Verhandelnden auf dem Kongress von Nimwegen gerichtet, die Matthias Köhler untersucht. Die Beziehungen zwischen dem König von Frankreich und seinen Gesandten beziehungsweise seinen Klienten stehen im Beitrag von Tilman Haug im Mittelpunkt. Eine komplexe Dreiecksbeziehung liegt dem Aufsatz von Nadir Weber zugrunde. Christina Brauner schließlich beschäftigt sich mit Akteuren in einer „doppelten Peripherie“, die darin lag, dass sie fernab vom europäischen Hauptsitz der Kompanien in Afrika verhandelten und ihre Auftraggeber selbst institutionell in einer Grauzone an der Peripherie des Staates angesiedelt waren.

Wir finden also eine große Bandbreite von Akteuren, Bindungen und Kontexten vor, die auf vielfältige Art Nähe und Ferne verbinden, ebenso wie die Protagonisten und die dritten Parteien, die europäische Politik und die Innenpolitik der Staaten, die Zentren monarchischer Institutionen und die Peripherie

der Handelsimperien. Diese wirkten zugleich, wie es der zu Beginn skizzierte Rahmen angeregt hat, auf horizontaler und vertikaler, auf symbolischer und materieller, auf expliziter und impliziter Ebene zusammen.

\*

Alle Beiträge befassen sich zunächst mit der beständigen Interaktion zwischen Werten, die auf einer symbolischen Ebene angesiedelt sind, und Interessen, die zumeist an konkrete, materielle Problemlagen gekoppelt sind – eben das, was Matthias Köhler „die Sache“ nennt, das Faktische oder in einem Wort: den Gegenstand der Verhandlung.

Werte tauchen in den Beiträgen ständig auf. Sowohl in den westafrikanischen Handelskontoren als auch im Herzen Europas berief man sich auf die Ehre, auf die Vernunft – die wahrhafte, rechte Vernunft, die den leidenschaftslosen Menschen auszeichnet – und mehr noch auf den Frieden, der verloren ist, aber stets gesucht und vor allem hochgepriesen wird.

Mit diesen Werten sind Verhaltenscodes assoziiert, die es ebenso erlauben, den Ehrenmann auszumachen wie den unvernünftigen Menschen zu diskreditieren, der von der ‚Hitze‘ seiner überkochenden Launen überwältigt werde. Diesen Werten kam ein bedeutender Platz in den Sprechweisen der Unterhändler zu; ihre Intrigen zielten dagegen letzten Endes auf die Verfolgung von Interessen.

Eigene Interessen durchsetzen: Dies strebten wohl alle Akteure an, der preußische König eingeschlossen, als er sich – entgegen seinen ursprünglichen Intentionen – an den Verhandlungen seiner Neuenburger Untertanen beteiligte. Im Gegensatz zu jenen Werten, die man als unantastbar deklarieren konnte, verweisen Interessen auf Notwendigkeiten oder auf die Unberechenbarkeit widersprüchlicher Dinge, auf die im schlimmsten Falle unkalkulierbare Emotionen und im besten Falle eine pragmatische Politik einwirkten. Jeder der Beteiligten betonte, dass er von seinen Interessen nicht abrücken werde. In der Praxis machte man Zugeständnisse, ohne notwendigerweise zurückzustecken, jedoch nicht, weil es an Argumenten, sondern weil es an Alternativen fehlte. Dies tat man freilich nicht, ohne sich so oft und so lange wie irgend möglich auf die Werteebene zu berufen.

Denn sich auf Werte zu berufen, war ein zuverlässiges Mittel, der Verwirklichung eigener Interessen nachzuhelfen, direkt und vor allem auch indirekt, indem man es vermied, eigene Absichten zu offensichtlich zu machen, und für sich Ehre, Friedenswillen und Vernunft in Anspruch nahm. In diesem Sinne nahm jene Argumentation, der Matthias Köhler einen Gutteil seines Beitrages widmet, eine gewisse Doppelbödigkeit an: Da sie sich in so vielen guten Gründen verlor wie Verhandlungspartner vor Ort waren, war sie einerseits oft ungeeignet, die Sache zu klären. Andererseits erlaubte sie es durch ihren Bezug auf die Werteebene dennoch, das symbolische Positionsgefüge der Parteien zu verschieben, das Beziehungsverhältnis, das sie vereinte oder trennte, zu verändern, und so

für die eine oder andere Partei neue Möglichkeiten zu schaffen. Dabei waren ebenjene Normen, an die man sich band und deren Befolgung man den anderen nahelegte, zugleich jene, von denen man sich selbst zu distanzieren wusste. Dies geschah entweder, indem man sich offen dazu bekannte, dass man Interessen vertrat – wie dies, obschon er sich dafür entschuldigte, der Kurfürst von Sachsen in den von Ralf-Peter Fuchs untersuchten Verhandlungen tat. Oder man wechselte mehr oder weniger brachial in einen Modus des Tauschhandels über, wo die Zugeständnisse und zuletzt der Verhandlungsabschluss weniger an der Verwirklichung von Werten hingen als an der Tatsache, dass Sachzwängen und der Abwesenheit von Alternativen Rechnung getragen werden musste.

\*

Dieses komplexe Wechselspiel zwischen Werten und Interessen war, wie die Beiträge verdeutlichen, von einer subtilen Ökonomie der Rollen begleitet, mit welchen die Akteure in Verbindung gebracht werden konnten. Man nahm eine davon für sich in Anspruch, etwa jene des Ehrenmannes, des Friedensfreundes oder des Vernunftwesens, welches in der Lage ist, ebenjene Vernunft zur Geltung zu bringen und jeden rechtschaffenen Geist zu überzeugen. Man wechselte sie wie etwa Ferdinand II. gezielt, je nachdem, ob man sich an die Katholiken wandte, deren Interessen man zu verteidigen behauptete, oder an die Lutheraner, denen gegenüber man sich als Garant der Sicherheit des Reiches gebärdete. Man schrieb auch seinem Verhandlungspartner eine Rolle zu, etwa jene einer Person, die sich nicht um die Ehre schere, die Partikularinteressen vertrete, sich hinter Ausflüchten verberge und – mit einem Wort – den Frieden nicht wolle. Man drängte schließlich Dritte in eine Rolle, wie dies beispielsweise der englische Gouverneur am Golf von Guinea tat, der, um sich selbst vom Verdacht des Misstrauens zu befreien, diese unvoreilhaftige Einstellung den Verantwortlichen seiner Handelskompanie zuschrieb, die sich extrem bedacht auf ihre eigenen Rechte und Interessen zeige.

Dieses Wechselspiel mit Rollen erlaubte es, sich selbst mit Werten zu assoziieren oder umgekehrt den Anderen Eigeninteressen vorzuwerfen, so zum Beispiel den Calvinisten, denen die Lutheraner unterstellten, nicht nur gute Friedensabsichten zu haben. Dieses Wechselspiel erlaubte es auch, sich einmal als Person in die Verhandlung einzubringen, indem man etwa erklärte, durch einen Fehltritt der Gegenseite in seiner Ehre oder seinen freundschaftlichen Gefühlen getroffen worden zu sein. Ein anderes Mal konnte man sich dagegen von derselben Verhandlung distanzieren, indem man sich als Unterhändler darstellte, der einer Instruktion folgend die Angelegenheiten und das Interesse seines Dienstherrn vertrat, ohne dies zu einer persönlichen Angelegenheit zu machen. Das Rollenspiel erlaubte es schließlich, sich entweder zu rechtfertigen und vor den Augen der Nachwelt als hellstichtiger und hochsinniger Unterhändler darzustellen, oder sich wieder selbst zum einfachen ‚Befehlsempfänger‘ ohne wirkliche Autorität

zu degradieren, um so damit fortfahren zu können, unter dem Vorbehalt der Vorläufigkeit letzten Endes dauerhafte Abkommen auszuhandeln.

\*

All dies schlug sich in einer Doppelung des Impliziten und des Expliziten nieder. Das Implizite war bekanntermaßen stets Teil der Verhandlung. Es gab indes gemäß Nadir Weber Extremsituationen, in denen die Verhandlung als solche gänzlich implizit war. Der Aushandlungsprozess, wie er in seinem Beitrag definiert wird, war im Grunde genommen nämlich eine Verhandlung zwischen Fürst und Untertanen. Diese Eigenschaft wurde jedoch geleugnet, wie Weber zu verstehen gibt, es war also in gewisser Weise ein Typus von Verhandlung, die nicht als solche deklariert wurde. Gerade der Tatsache, dass dies alle Beteiligten verschwiegen, verdankte er seine Möglichkeit, seine Funktionalität und schließlich das Resultat, das im hier untersuchten Fall Neuchâtel für alle von Vorteil war. Das Gesetz dieses Prozesses war jenes der stillschweigenden Akzeptanz, nicht das des formalen Abkommens, jenes einer Kooperation *in actu*, die aber nicht aktenkundig wurde, jenes des realen, jedoch nicht zeitgleichen Gütertausches. Dieses Aushandeln konnte sich nach Weber nicht nur zwischen Landesherr und Untertanen, sondern auch zwischen diesem und seinen Botschaftern abspielen – wenngleich, wie Tilman Haug festhält, die letztgenannte Beziehung extrem ambivalent blieb und sich schlussendlich einer eindeutigen Festlegung entziehen konnte.

Auf einer allgemeineren Ebene verdeutlichen die fünf Beiträge, dass sich der Verhandlungsprozess ständig zwischen den Kategorien des Impliziten und des Expliziten abspielte. In den verschiedenen analysierten Situationen waren das eine und das andere, wie kaum anders zu erwarten, stets gemeinsam präsent und miteinander verflochten. Dies gilt für die von Haug untersuchten Eklats, welche Lobkowitz, Grémonville oder Fürstenberg inszenierten. Es gilt auch in Bezug auf die Argumentation, derer sich die Verhandlungsführer in Nimwegen bedienten und von der bereits gesagt wurde, dass sie oft – obschon sie das Gegenteil vorgab – weniger auf die Sachebene zielte als darauf, auf eine subtilere Art und Weise eine Rolle, die Ehre des Unterhändlers oder die Legitimität eines Standpunktes mit Glaubwürdigkeit zu versehen. Um es auf den Punkt zu bringen: In der Verhandlung hütete man sich oft davor auszusprechen, wovon man sprach. Selbst der eigentliche Gegenstand der Konversation verblieb im Unbestimmten, und es blieb jedem Einzelnen überlassen, das Spiel mit dem Offensichtlichen und dem Hintergründigen in allen seinen Facetten nachzuvollziehen. Es ging darum, zu verstehen, ob man sich auf eine Einigung zubewegte, oder ob man sich bemühte, sein soziales Kapital zu vermehren, um anschließend besser fortfahren zu können, ob man die katholische Religion offen verteidigte oder mehr darauf bedacht war, indirekt seine eigenen Interessen zu fördern und dergleichen mehr. Deshalb wurden die Beobachtung und die von Ralf-Peter Fuchs hervorgehobene

Fähigkeit, verborgene Intentionen im Antlitz des Gegenübers auszumachen, ebenso zu einem Kernelement der Verhandlungskunst wie das Überzeugen.

In einer Verhandlung operierte man entsprechend einhellig auf verschiedenen Ebenen und tat und sagte oft verschiedene Dinge auf einmal. Desgleichen richtete man sich an verschiedene Verhandlungspartner zugleich, also nicht nur an sein unmittelbares Gegenüber, sondern etwa zugleich an die Mediatoren auf dem Kongress von Nimwegen oder, im Falle der von Tilman Haug untersuchten Vorfälle, an den spanischen Botschafter, der im Theatersaal der Hofburg zur selben Zeit präsent war wie Lobkowitz und Grémonville, sowie an Mazarin, der natürlich nicht vor Ort war, als Fürstenberg seinen Eklat inszenierte, aber dennoch darüber informiert werden musste, damit dieser seine Bedeutung annehmen und seine Funktion erfüllen konnte. Der Raum, in dem diese Kommunikation vonstatten ging, war deshalb vielgestaltig und setzte sich stets aufs Neue anders zusammen. Die Beiträge erinnern ebenfalls daran, dass innerhalb dieses Raumes der Erfolg von Kommunikation, explizit oder implizit, der Kraft der Inszenierung ebenso unterworfen war wie der klugen Gestaltung der Berichte in den Korrespondenzen, oder anders ausgedrückt: Der Fähigkeit, das Implizite durch den Kommentar herauszustreichen, es zu entziffern, qua Interpretation zu legitimieren, durch seine Durchdringung zu fixieren und so seine Aufnahme vorzuzeichnen. Dies geschah gleichwohl mit mehr oder weniger großem Erfolg, wie das Scheitern von Grémonvilles Versuch, Ludwig XIV. und Lionne die wahre Bedeutung des Vorfalles im Theater zu Wien zu erklären, zeigt.

\*

Schließlich liefern die Beiträge, auf die sich dieser Kommentar bezieht, Klarstellungen zur Komplementarität der Prozesse, der Fluidität von Beziehungen und der Mannigfaltigkeit der Resultate. Gewiss hebt heute ein großer Teil der einschlägigen Literatur den Kontrast zwischen zwei Modellen hervor: einem kooperativen und einem unkooperativen, die man leicht einander gegenüberstellen kann. Es ist dennoch legitim, die Grenzen dieses Gegensatzes aufzuzeigen und die oftmals sehr engen Verbindungen zwischen dem Konsens, wie er dem ersten Modell zu eigen ist, und der für das zweite so charakteristischen Spannung zu unterstreichen. Diese Spannung betraf im von Brauner untersuchten Fall die impliziten Aspekte der symbolischen Ordnung, trug aber nichtsdestotrotz zur Wiederaufnahme der Kommunikation zwischen den Parteien bei und damit auch zu ihrer Kooperation. Ihr Beitrag zeigt überdies das komplementäre Verhältnis zwischen einer Logik des Konfliktes, der man sich keinesfalls leicht wieder entziehen konnte, und einer Rhetorik der Freundschaft, welcher sich die Parteien bedienten, weil sie sich als unerlässlich erwies zur Aufrechterhaltung ihrer Beziehungen. Gleichmaßen wurde in Nimwegen diese herzliche Freundschaft von den Repräsentanten des Kaisers und des Königs von Frankreich als Sinnbild der wünschenswerten Kommunikation zwischen den Unterhändlern

öffentlich zur Schau gestellt, was schon fast notwendigerweise mit der Verbissenheit und Scharfzüngigkeit einherging, die Franzosen wie Kaiserliche an den Tag legten, um ihre guten oder weniger guten Ansprüche zu verteidigen. Diese Form der Argumentation verband sich zu einem System mit dem „Bargaining“, das der Verhandlung in einem bestimmten Stadium seine Logik aufnötigte. Kurz gesagt: Die Beiträge vermitteln den Eindruck einer gewissen Einheitlichkeit der Verhandlung, die sich auf das komplementäre Verhältnis der Strategien, der Verhaltensstile und der Sprechweisen stützt, deren Einzigartigkeit im Übrigen anerkannt werden sollte.

Innerhalb dieses einheitlichen und zugleich heterogenen Universums der Verhandlung waren die Beziehungen zwischen den Akteuren – wie es Matthias Köhler hervorgehoben hat – von einer dynamischen Fluidität geprägt, die von ihrer beständigen Neuformierung zeugt. Die Argumentation spielte hier, wie bereits erwähnt, eine unerlässliche Rolle, da sie dazu beitrug, jedermanns Rolle immer wieder neu festzulegen, was wiederum dabei half, die Beziehungen zwischen den Partnern und darüber hinaus deren Handlungsspielräume neu auszurichten. Dies geschah solange, bis sich schlussendlich die Möglichkeit für das Bargaining eröffnete, oder, wie dies Ralf-Peter Fuchs geschildert hat, die Möglichkeit, sich gegenseitig zu Zugeständnissen einzuladen und sich Stück für Stück einem Kompromiss zu nähern. Zu diesem Kompromiss konnte man sich freilich nur in dem Maße durchringen, in welchem man sich im Voraus in einer Rolle eingerichtet hatte, die zum einen für einen selbst legitimierend und zum anderen für die Öffentlichkeit akzeptabel war.

Bleibt zum Schluss noch die Frage nach dem Ergebnis, zu dem diese Verhandlungen führten. Mangels Alternativen, die dies ermöglicht hätten, kam es selten zu einem absichtlichen Verhandlungsabbruch. Nicht einmal der Eklat in der Affäre Lobkowitz führte dorthin, sondern mündete schließlich in Entschuldigungen. Was den Verhandlungsabschluss angeht, so legen die Beiträge die Vielfalt seiner Formen offen. Es gab natürlich den feierlichen Vertragsabschluss, der in Nimwegen unterzeichnet wurde, nachdem er den Parteien mittels Konfrontationen und Kompromissen abgetrotzt worden war. Es gab jedoch wie im Fall der Handelskontoren Afrikas auch das Abkommen, das nicht wirklich eines sein konnte, weil man sich nämlich jede Berechtigung absprach, ein solches zu schließen. Trotz allem wurde es durch Verhandlungen herbeigeführt und, zunächst als Provisorium angelegt, letztendlich auch umgesetzt. Schließlich sticht im Falle der Beziehungen zwischen Preußen und Neuchâtel das Nicht-Abkommen hervor, das aber, wenngleich stillschweigend, als Abkommen gewertet wurde und im Grunde nicht weniger wirksam war als eine formale Übereinkunft.

Was ganz zum Schluss bei alledem auffällt, ist eine außergewöhnliche Mischung zwischen der geradezu obsessiven Fixierung der Parteien auf ihr Verhandlungsziel und der schließlich an den Tag gelegten Flexibilität im Verhandlungs-

prozess, ganz gleich, ob es sich um eine Bucht in Afrika oder um europäische Festungen handelte. Die Akteure zeigten eine stets erneuerte Fähigkeit, von einer Rolle in die nächste, vom Symbolischen zum Materiellen oder vom Expliziten zum Impliziten zu wechseln. Sie vermochten dergestalt die ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten auszuschöpfen und dies mit einer alle Einschränkungen in Frage stellenden Beweglichkeit. Die Verhandlungen, die sie führten, erwiesen sich damit als gestalt- und veränderbar. Sie rissen ab und verschoben sich, wurden jedoch ebenso wieder zusammengeführt und neu geformt. Der Austausch der Akteure zeigte sich dabei relativ unempfindlich gegenüber dem Nicht-Verstehen, dem Eklat, ja selbst gegenüber dem Krieg. Schließlich fällt ihre Fähigkeit auf, irreparable Brüche zu vermeiden und zu Übereinkünften zu kommen, selbst ohne sich dies einzugestehen. All dies hatte jedoch, wie Matthias Köhler feststellt, einen kleinen Schönheitsfehler: Trotz all der guten Gründe, der feinen Umgangsformen und der schönen Erfolge wurden die Internationalen Beziehungen im Allgemeinen und in Europa im Besonderen nie wirklich friedlicher.

*Übersetzung aus dem Französischen: Tilman Haug, in Zusammenarbeit mit Nadir Weber*