

Katharina Holzinger u.a.

# Verhandeln und Interessenvermittlung

kultur- und  
sozialwissenschaften

---

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der FernUniversität reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

---

## Vorwort

Verhandlungen sind allgegenwärtig. Wir finden sie in der Gesellschaft, der Wirtschaft oder an vielen Orten der Politik. An ihnen nehmen Individuen teil oder auch Organisationen wie Firmen, Verbände oder Staaten. Im politischen Bereich finden wir Verhandlungen auf internationaler Ebene beispielsweise zwischen Staaten, die sich auf eine gemeinsame Position im Europäischen Ministerrat einigen müssen oder zwischen Nichtregierungsorganisationen (NGOs), die sich untereinander abstimmen, um zwischenstaatliche Verhandlungen in Fragen des Klimaschutzes zu beeinflussen, die innerhalb von UN-Gremien stattfinden. Auf nationaler Ebene finden wir Koalitionsverhandlungen zwischen Regierungsparteien, zwischen Bundesländern oder Einzelstaaten in föderalen Systemen und auch zwischen der öffentlichen Verwaltung und Verbänden bei der Formulierung von Gesetzen und den Regelungsadressaten bei deren Umsetzung. Verhandlungen sind ein sozialer Entscheidungsmechanismus, mit dem jeder Bürger täglich selbst direkt oder vermittelt zu tun hat.

Die Verhandlungsforschung stellt ein umfangreiches und interdisziplinäres Forschungsgebiet dar, an dessen Bearbeitung die Ökonomie, die Sozialpsychologie, das Recht und in jüngerer Zeit auch die Politikwissenschaft beteiligt sind. Der vorliegende Reader führt in unterschiedliche disziplinäre Perspektiven der Verhandlungsforschung ein. Präsentiert werden sechs Aufsätze, die in ihrem jeweiligen theoretischen, empirischen oder praxisorientierten Kontext verortet werden. Nach einer generellen Einführung in die Thematik werden zunächst grundlegende ökonomische Verhandlungsmodelle vorgestellt. Daraufhin demonstrieren zwei Texte die politikwissenschaftliche Untersuchung dieses Problems, wobei ein besonderer Akzent auf der Unterscheidung zwischen Argumentations- und Verhandlungsprozessen liegt. Der dritte Teil des Kurses beschäftigt sich mit dem Zusammenspiel von Interessenvermittlung und Verhandeln, das am Beispiel von Mediationsverfahren in der Umweltpolitik sowie anhand des Konzeptes der Verhandlungsdemokratie illustriert wird.

Das Thema „Verhandeln und Interessenvermittlung“ besitzt also einen zentralen Stellenwert für die Analyse kollektiver Entscheidungsprozesse in öffentlichen und privaten Organisationen sowie innerhalb moderner Organisationsgesellschaften. In theoretischer Hinsicht bezeichnen Verhandlungen eine Form der Steuerung und Koordination, die neben oder in Mischform mit anderen Governance-Mechanismen wie Wettbewerb, einseitigen, autoritären Entscheidungen oder Formen wechselseitiger Anpassung auftritt und in komplexen Interorganisationsgefügen von zentraler Bedeutung ist. Wir wünschen den Studierenden des MA-Studienganges Governance daher eine anregende Lektüre.

Prof. Dr. Susanne Lütz

Hagen, im Juni 2004

Lehrgebiet Politische Regulierung und Steuerung

---

## Inhaltsverzeichnis

<b>Einführung</b>	3
<i>Katharina Holzinger:</i> Zusammenfassender Überblick und Leseanleitung	
<b>Kapitel 1: Ökonomische Ansätze</b>	26
Text 1:	27
<i>Brigitte Rabe:</i> Spieltheoretische Verhandlungstheorien	
Text 2:	37
<i>Werner Güth/Rolf Schmittberger/Bernd Schwarze:</i> An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining	
<b>Kapitel 2: Politikwissenschaftliche Verhandlungstheorie</b>	48
Text 3:	49
<i>Fritz W. Scharpf:</i> Verhandlungen	
Text 4:	77
<i>Katharina Holzinger:</i> Verhandeln statt Argumentieren oder Verhandeln durch Argumentieren? Eine empirische Analyse auf der Basis der Sprechakttheorie	
<b>Kapitel 3: Interessenvermittlung, Verhandlungstheorie und kooperativer Staat</b>	94
Text 5:	95
<i>Roland Czada:</i> Dimensionen der Verhandlungsdemokratie. Konkordanz, Korporatismus, Politikverflechtung	
Text 6:	123
<i>Dorothea Jansen:</i> Mediationsverfahren in der Umweltpolitik	

# Einführung

## Katharina Holzinger

Diese Einführung gibt zunächst einen kurzen Überblick über die Relevanz von Verhandlungen als einem kollektiven Entscheidungsmechanismus in Gesellschaft und Politik und über die umfangreiche interdisziplinäre und politikwissenschaftliche Verhandlungsforschung (Abschnitt 1). Zweitens werden die in diesem Band zusammengefassten sechs Aufsätze in ihrem theoretischen, empirischen oder praxisorientierten Kontext verortet und es werden Hinweise auf weitere wichtige Forschungen zu den jeweiligen Themen gegeben (Abschnitte 2 bis 4).

### 1 Bedeutung von Verhandlungen und Forschungsstand

#### 1.1 Verhandlungen als allgegenwärtiger Modus kollektiven Entscheidens

Verhandlungen wurden bereits von Robert A. Dahl und Charles E. Lindblom in ihrem 1953 erschienenen Werk "Politics, Economics, and Welfare. Planning and Politico-Economic Systems Resolved into Four Basic Social Processes" zu den vier grundlegenden sozialen Entscheidungsmechanismen gerechnet. Ihre Unterscheidung von vier Mechanismen wurde später von vielen Autoren aufgegriffen, übernommen, modifiziert oder erweitert. Die vier von Dahl und Lindblom eingeführten Mechanismen umfassen:

Mechanismus kollektiven Entscheidens

- (1) Hierarchie: Hier entscheidet ein Individuum oder eine Gruppe für das ganze Kollektiv.
- (2) Wahlen und Abstimmungen: Hier entscheidet die Mehrheit (als einfache, absolute oder qualifizierte Mehrheit) für das Kollektiv.
- (3) Der Markt: Hier entsteht das kollektive Ergebnis als ein Aggregat vieler individueller Entscheidungen, die über den Preismechanismus koordiniert werden.
- (4) Verhandlungen: Hier versucht das Kollektiv im Konsens zu einer Lösung zu gelangen, die für die gesamte Gruppe Gültigkeit hat.

Ohne auf die drei anderen Mechanismen weiter einzugehen, sollen hier zunächst die grundlegenden Eigenschaften von Verhandlungen betrachtet werden. Verhand-

Eigenschaften von Verhandlungen

lungen sind *konsensuelle* Entscheidungsverfahren. In Verhandlungsgremien mit fester Mitgliedschaft ist dies gleichbedeutend mit der Anwendung der Einstimmigkeitsregel: Jedes Mitglied des Gremiums hat demzufolge ein Vetorecht. In den meisten Verhandlungssituationen ist die Teilnahme an der Verhandlung jedoch freiwillig: Verhandlungsteilnehmer, die mit einer angestrebten Verhandlungslösung nicht einverstanden sind, können dann einfach aus dem Prozess ausscheiden, sie nehmen ihre "exit option" wahr. Die Verhandlungen scheitern dann (im Zwei-Parteien-Fall), oder sie werden von einer verbleibenden Gruppe von Verhandlungsteilnehmern weitergeführt.

Rationale Individuen werden in eine Verhandlung nur dann eintreten, wenn ein Kooperationsgewinn realisierbar ist, d.h. wenn für mindestens eine Partei eine Besserstellung erzielt werden kann, ohne dass eine andere Partei schlechter gestellt wird. Das Verhandlungen innewohnende Einstimmigkeitsprinzip führt dazu, dass freiwillige Verhandlungen grundsätzlich zu Pareto-Verbesserungen<sup>1</sup> führen. Die Einstimmigkeitsregel ist Pareto-optimal,<sup>2</sup> weil ja jedes Individuum ein Vetorecht hat und deshalb eine persönliche Schlechterstellung abwenden kann. Im Gegensatz zur Abstimmung (nach dem Prinzip: *one man, one vote*) ist es in Verhandlungen auch möglich, Präferenzintensitäten zum Ausdruck zu bringen.

Kooperationsgewinn

Deshalb sind Verhandlungen in der Regel auch nur dort erfolgreich, wo sogenannte Positiv-Summenspiele vorliegen, wo es also für alle Parteien durch die Kooperation in der Verhandlung etwas zu gewinnen gibt. In der Situation eines Nullsummenspiels oder reinen Verteilungskonflikts werden gleich mächtige Akteure nur zu einer Verhandlungslösung finden, wenn beide das gleiche Verteilungsprinzip anerkennen. Auch bei einer Verhandlung, in der ein Kooperationsgewinn gegenüber dem Status quo möglich ist, stellt sich jedoch die Frage der Aufteilung dieses Gewinns. Verhandlungspartner sehen sich also zwei Aufgaben gegenüber: der Schaffung oder Produktion eines Gewinns (Pareto-Verbesserung) durch Kooperation und der Aufteilung dieses Gewinns auf die Parteien. Verhandlungen haben eine Produktions- und eine Verteilungsdimension, sie sind sogenannte *mixed motive*-Spiele.

Dahl und Lindblom sahen die Bedeutung von Verhandlungen in der Politik besonders im Bereich der Interessenvermittlung. Verhandelt wurde in ihren Augen vor allem zwischen den Organisationen der gesellschaftlichen Interessen, beispielsweise den Sozialpartnern im Rahmen einer pluralistischen Gesellschaftsordnung. Den Mechanismus Markt ordneten sie dem Bereich der Produktion und Verteilung von Gütern zu, Wahlen und Abstimmungen der Politik im engeren Sinne und Hierarchie der Exekutive und Verwaltung.

Verhandlungen sind jedoch allgegenwärtig. Sie finden nicht nur im Bereich der Interessenvermittlung statt, sondern auch im Bereich der Güterproduktion und -verteilung. Sie finden sich im rein gesellschaftlichen Bereich, etwa in der Familie,

Verhandlungen sind allgegenwärtig

<sup>1</sup> Eine Situation A ist Pareto-besser als eine Situation B, wenn in A mindestens ein Individuum gegenüber B besser gestellt werden kann, ohne dass ein anderes Individuum schlechter gestellt wird.

<sup>2</sup> Eine Situation ist Pareto-optimal, wenn in ihr kein Individuum besser gestellt werden kann, ohne dass zugleich ein anderes Individuum schlechter gestellt wird.

oder an vielen Orten in der Politik. Sie finden zwischen Individuen statt oder zwischen Organisationen, wie Firmen, Verbänden oder Staaten. Einige Beispiele mögen das veranschaulichen.

Verhandlungen gibt es zwischen Eltern und Kindern über das Ausmaß des Fernsehens oder das nächtliche Ausbleiben, in Wohngemeinschaften über die Aufteilung der Putzarbeiten, zwischen Mietern und Vermietern über Miethöhe, Schönheitsreparaturen oder Wohnungsausstattung. Verhandlungen finden im Rechtssystem statt, etwa beim Vergleich, und im Wirtschaftsleben immer dann, wenn der Markt nicht perfekt funktioniert. Gibt es nur je einen Anbieter und Nachfrager, also in monopolistischen Situationen, oder sind die Güter nicht homogen, wird verhandelt. Das trifft genauso zu für Verhandlungen des Verteidigungsministeriums mit dem Anbieter von Rüstungsprodukten, wie für Gehaltsverhandlungen im außertariflichen Bereich, oder für Verhandlungen über alte Möbel oder Bücher auf dem Flohmarkt. In manchen Kulturen wird beim Kauf von Gütern grundsätzlich verhandelt. Verhandelt wird auch zwischen den Mitgliedern eines Kartells oder den Unternehmen einer Branche, wenn sie eine gemeinsame Politik ihres Verbandes finden wollen.

Verhandlungen im politischen Bereich umfassen beispielsweise internationale Verhandlungen zwischen Staaten, wie die Verhandlungen im EU-Ministerrat, oder zwischen gesellschaftlichen Organisationen, wie nationalen NGO's, die sich auf eine Position in einer internationalen Verhandlung einigen müssen. In der Innenpolitik finden wir Koalitionsverhandlungen in der Regierung, Verhandlungen zwischen zwei Kammern in Vermittlungsausschüssen, Verhandlungen zwischen den Ländern in föderalen Systemen, Verhandlungen innerhalb von Parteien und Parlamenten in den entsprechenden Ausschüssen. Dazu kommen die Verhandlungen zwischen gesellschaftlichen Organisationen und Verbänden, die Verhandlungen der öffentlichen Verwaltung mit Verbänden bei der Programmformulierung oder mit den Regelungsadressaten bei der Implementation. Die Liste dieser Beispiele kann beliebig verlängert werden. Sie sollte deutlich machen, dass Verhandlungen ein sozialer Entscheidungsmechanismus sind, mit dem jeder Bürger täglich selbst direkt oder vermittelt zu tun.

## 1.2 Forschung zu Verhandlungen

Die Beispiele zeigen, dass Verhandlungen ein relevanter Forschungsgegenstand für die Sozialwissenschaften sind. Tatsächlich ist die Verhandlungsforschung seit den 1950er Jahren ein umfangreiches und interdisziplinär bearbeitetes Forschungsgebiet. Die Disziplinen, die an der Erforschung von Verhandlungen beteiligt sind, umfassen die Ökonomie, die Sozialpsychologie, das Recht und in jüngerer Zeit auch die Politikwissenschaft.

Auftrieb bekam die internationale Verhandlungsforschung insbesondere durch die Gründung des "Program on Negotiation (PON)" an der Harvard Law School<sup>3</sup> in den fünfziger Jahren, das sich seither zu dem Zentrum der Verhandlungsforschung

Harvard Program on  
Negotiation

<sup>3</sup> [www.pon.harvard.edu](http://www.pon.harvard.edu)

entwickelt hat. Das PON bezieht mehrere Departements der Harvard University, der Kennedy School of Government und des Massachusetts Institute of Technology in Cambridge mit ein. Verhandlungen werden im Rahmen von neun Einzelprogrammen untersucht, darunter ein Programm zu internationalen Verhandlungen und eines zu Verhandlungen im Bereich von Public Policy. In den einzelnen Programmen arbeiten Rechtswissenschaftler, Ökonomen, Sozialpsychologen und Politikwissenschaftler zusammen. Zu den Publikationsorganen gehören die Zeitschriften "Negotiation Journal", „Harvard Negotiation Law Review“, „Negotiation Newsletter“, Bücher und eine Serie von Working papers.

Die eigentliche theoretische Bearbeitung des Verhandlungsthemas fand und findet vor allem in der Ökonomie bzw. in der Spieltheorie statt (für Überblicke siehe Raiffa 1982 sowie Holler und Illing 2003). Dort wurden *Modelle* des Verhandeln entwickelt, die in der Tradition der Mikroökonomie und Tauschtheorie standen. Das auch heute noch zentrale Modell des Verhandeln wurde 1950 von John Nash entwickelt und hat seither zahlreiche Variationen und Weiterentwicklungen erfahren. Es handelt sich hier um ein Modell der kooperativen Spieltheorie, das voraussetzt, dass die Verhandelnden bindende und durchsetzbare Verträge abschließen können. In späterer Zeit vertraute man eher auf Modelle der nicht-kooperativen Spieltheorie (Rubinstein 1982), die derartige Voraussetzungen nicht machen und verwarf das Nash-Modell. Inzwischen hat sich aber gezeigt, dass kooperative und nicht-kooperative Modelle unter bestimmten Bedingungen zu denselben Ergebnissen führen, was dem Nash-Modell zu einer Renaissance verhalf (Sutton 1986).

Ökonomische Modelle

Die empirische Verhandlungsanalyse stützt sich zum einen sehr stark auf experimentelle Zugänge. Verhandlungsexperimente wurden vor allem von der Psychologie, aber auch in Kooperation von Ökonomie und Psychologie durchgeführt (einen Überblick gibt Roth 1995). Dieses Programm wurde in den 1970er Jahren auch in Deutschland übernommen und führte hierzulande zu einem ersten "Boom" der Verhandlungsforschung (Lamm 1975).

Experimente

In der Psychologie wurden aber auch praktische Anleitungen zum rationalen und fairen Verhandeln entwickelt. Besonders bekannt wurde das "Harvard-Konzept des Verhandeln, das von William Fisher, Roger Ury und Bruce Patton (1997) entwickelt wurde. Seit 1981 erschien es in zahllosen Sprachen in immer neuen Auflagen.

Die Politikwissenschaft leistete ihren Beitrag vor allem durch empirische Fallanalysen. Insbesondere analysierte sie internationale Verhandlungen (z.B. Sebenius 1983a) und im Gefolge von Dahl und Lindblom in innerstaatlichen Anwendungen die Verhandlungen zwischen den Verbänden oder von Staat und Verbänden im Rahmen der Korporatismus-Forschung (Streck und Schmitter 1985). Sie entwickelte jedoch auch die Verhandlungstheorie auf der Basis der spieltheoretischen Modelle weiter (z.B. Sebenius 1983b und Scharpf in diesem Band). Jenseits dieser Gebiete interessierte sich die Politikwissenschaft in den ersten Nachkriegsjahrzehnten kaum für Verhandlungen. Ihr zentrales Forschungsgebiet waren die Wahlen und Abstimmungen, der Parteienwettbewerb, die Rolle der zentralen Verfas-

Politikwissenschaftliche  
Verhandlungsforschung



sungsinstitutionen als wesentliche Elemente der Demokratie. Dies gilt besonders für die deutsche Politikwissenschaft, die Verhandlungen erst in jüngerer Zeit auch als einen theoretisch interessanten Gegenstand entdeckte. Wegbereiter für dieses neuerwachte theoretische Interesse war Fritz W. Scharpf, der Anfang der 1990er Jahre eine Reihe von Artikeln zum Verhandeln veröffentlichte (Scharpf 1988, 1993). Während Verhandeln bis dato in der deutschen Politikwissenschaft oft einen negativen Beigeschmack trug ("Kuhhandel"), machte Scharpf auf die positiven Aspekte des Verhandeln als Entscheidungsmechanismus aufmerksam, die von der Ökonomie oder dem Harvard-Konzept stets betont worden waren (Kooperationsgewinne, Pareto-Optimalität, Möglichkeit des Ausdrucks von Präferenzintensitäten).

Es waren jedoch auch andere Entwicklungen, die das gestiegene Interesse der deutschen Politikwissenschaft an Verhandlungen nach sich zogen. Durch die jüngeren Versuche der Typologisierung von Regierungssystemen in der vergleichenden Politikwissenschaft durch Lehmbruch (1967) und Lijphart (1984) wurde der Begriff der Verhandlungsdemokratie eingeführt. Man begann sich für Verhandlungen innerhalb der übergroßen Koalitionen in Konkordanzsystemen, innerhalb korporatistischer Arrangements und zwischen Verfassungsinstitutionen, die über gegenseitige Vetorechte verfügen, zu interessieren. Dies beförderte natürlich auch ein theoretisches Interesse an Verhandlungen.

Verhandlungs-  
demokratie

Wachsende Probleme der Implementation von Politiken durch wachsende Widerstände der Bürger seit dem Erstarken postmaterialistischer sozialer Bewegungen führten auch in Deutschland zu dem Ruf nach "alternativer Konfliktregelung" (Hoffmann-Riem 1990; Holznagel 1990) und nach einem kooperativen Staat (Ritter 1979; Voigt 1995). Verhandlungen und Dialoge des Staats mit den Bürgern und konsensbasierte Verfahren schienen hier einen Ausweg aus den Blockaden durch langwierige Gerichtsverfahren oder aufwendige Bekämpfung von Protestbewegungen zu bieten. Die Ansätze zur alternativen Konfliktregelung implizierten stets normative Vorgaben: Von erhöhter Transparenz, erweiterte Partizipation gegenüber den rechtlich vorgesehenen Verfahren, Machtgleichgewicht aller Teilnehmer usw. erhoffte man sich die friedliche Regelung der Konflikte.

Alternative Konfliktre-  
gelung

Eine dritte Entwicklung, die in Deutschland zu einer Diskussion und Erforschung von Verhandlungen führte, läßt sich auf das Interesse an der Theorie des kommunikativen Handelns von Jürgen Habermas (1981) und der Theorie der deliberativen Demokratie zurückführen. Habermas entwarf ein Modell für die gesellschaftliche Entscheidung über Normen, das gegenüber den verhandlungsbezogenen Modellen der alternativen Konfliktregelung zwei zusätzliche normative Elemente enthält: das Element der gegenseitigen Überzeugung durch den "zwanglosen Zwang des besseren Arguments" und das Element der Unparteilichkeit, der verallgemeinerbaren Interessen. Das deliberative Konzept des Argumentierens wurde in der Folge dem Konzept des Verhandeln (Arguing versus Bargaining, Elster 1986) gegenübergestellt. Dies hat empirische Analysen von Verhandlungs- und Argumentationsprozessen in der Politik angeregt, die das Gewicht und die Funktion der beiden Kommunikationsmodi zu rekonstruieren versuchen. Damit wurde

Arguing und Bargaining

ein neues Feld der empirischen Verhandlungsanalyse eröffnet, bei dem semantische und pragmatische Sprachanalyse die zentrale Rolle spielt.

### 1.3 Struktur des Readers

Angesichts des begrenzten Umfangs dieses Readers kann hier nur eine sehr kleine Auswahl aus der umfangreichen Verhandlungsliteratur präsentiert werden. Die ökonomische und politikwissenschaftliche Literatur wird zunächst durch je einen theoretischen Beitrag repräsentiert, der die grundlegenden Modelle vorstellt (Rabe und Scharpf); außerdem durch je einen empirischen Beitrag, der exemplarisch die ökonomisch-experimentelle Herangehensweise und die neuere politikwissenschaftliche Analyse der Kommunikation in Verhandlungen demonstriert (Güth und Holzinger). Zwei weitere politikwissenschaftliche Beiträge nehmen auf zwei der drei Forschungsbereiche Bezug, die zu dem neu erwachten politikwissenschaftlichen Interesse an Verhandlungen führten: Verhandlungsdemokratie und kooperativer Staat (Czada und Jansen). Der dritte Bereich, Verhandeln und Argumentieren, wird durch den Artikel von Holzinger abgedeckt.

## 2. Ökonomische Ansätze

Die beiden grundlegenden ökonomischen Verhandlungsmodelle, die kooperative Nash-Verhandlungslösung und das nicht-kooperative Modell von Rubinstein, werden in dem Artikel von Birgitta Rabe vorgestellt. Die ökonomischen Modelle bilden die Basis und den Bezugspunkt aller Verhandlungsforschung und müssen deshalb am Anfang stehen. Sie führen alle wesentlichen Grundkategorien der Verhandlungstheorie ein, auf die in den späteren Artikeln zurückgegriffen wird. Da beide Modelle mathematisch formuliert und für den Laien schwer verständlich sind, wurde darauf verzichtet, sie hier im Original wiederzugeben. Die zusammenfassende Darstellung bei Rabe ist erheblich leichter verständlich und vermittelt doch dieselben Grundlagen.

### 2.1 Kooperative Verhandlungsmodelle

Das erste ökonomische Verhandlungsmodell stammt von John Nash (1950). Nash stellte sich die Frage, auf welche Lösung sich zwei Personen einigen werden, die über die Aufteilung eines teilbaren Gegenstandes, einen "Kuchen", verhandeln. Das Nash-Verhandlungsmodell ist ein Modell, das der kooperativen Spieltheorie zuzurechnen ist. *Kooperative* Modelle setzen voraus, dass die beiden Verhandeln- den einen bindenden und durchsetzbaren Vertrag abschließen können, so dass die gefundene Lösung nicht stets wieder von neuem durch einen Verhandlungspartner in Frage gestellt werden kann.

Nash-Modell

Es gab allerdings zwei Vorläufer des Modells von Nash. Die mikroökonomische Tauschbox von Edgeworth zeigt, welche Lösungen Pareto-optimal sind, wenn

Vorläufer

zwei Personen über den Tausch von zwei von ihnen unterschiedlich geschätzten Gütern verhandeln. Die Edgeworth-Box ergibt jedoch keine eindeutige Lösung, sondern sie zeigt die Menge der Pareto-optimalen Lösungen auf, die sich jeweils durch eine unterschiedliche Verteilung des Nutzens zwischen den Personen auszeichnen. Das Verhandlungsmodell von Zeuthen und Harsanyi stellt demgegenüber auf den Verhandlungsprozess ab und modelliert einzelne Verhandlungsschritte, wie Angebote und Konzessionen. Es ist der Gruppe der sogenannten behavioristischen Verhandlungsmodelle zuzuordnen (für eine Darstellung beider Modelle siehe Holler und Illing (2003: Kapitel 5.2 und 5.4).

Nash entwickelt eine räumliche Darstellung der Verhandlungssituation (siehe dazu im einzelnen den Beitrag von Rabe). Auf der horizontalen und vertikalen Achse wird jeweils der Nutzen eines Spielers aus jeder möglichen Aufteilung des Kuchens abgetragen (z.B. der Nutzen, den zwei Kinder aus einer bestimmten Menge Kuchen ziehen). Auf diese Weise lässt sich der Verhandlungsraum darstellen. Der Verhandlungsraum wird begrenzt durch die sogenannte Nutzengrenze und den Drohpunkt. Diese räumliche Darstellung und die Begriffe, die sich damit verbinden, stellen zentrale Kategorien der Verhandlungsanalyse dar, die inzwischen auch in nicht-ökonomischen Ansätzen verwendet werden. Deshalb sollen sie hier allgemein erläutert werden.

Verhandlungsraum

Die Nutzengrenze ergibt sich aus all jenen Aufteilungen, die den *ganzen* Kuchen aufteilen. Es sind natürlich auch Aufteilungen denkbar, die nicht den ganzen Kuchen aufteilen, sozusagen einen Rest verderben lassen. Diese Aufteilungen liegen innerhalb der Nutzengrenze. Sie sind nicht effizient, sondern verschwenderisch. Von diesen Aufteilungen aus sind Pareto-Verbesserungen möglich, d.h. man kann mindestens eine der beiden Personen besser stellen, ohne die andere schlechter zu stellen. Wenn von zehn Stück Kuchen nur acht Stück verteilt werden, könnte man ja einer Partei noch zwei Stück geben oder diese zwei Stück auf beide aufteilen. Bei Aufteilungen auf der Nutzengrenze dagegen kann man eine Person nur auf Kosten der anderen besser stellen. Bei einer Aufteilung der zehn Kuchenstücke, bei der Person 1 nur zwei Stück bekommt, Person 2 dagegen acht Stück, könnte man Person 1 nur besser stellen, indem man Person 2 schlechter stellt. Dies ist die Definition einer Pareto-optimalen Situation. Die Nutzengrenze ist also die Kurve aller Pareto-optimalen Aufteilungen. Auf der Nutzengrenze ist das Produktionsproblem einer Verhandlung gelöst, nicht jedoch das Verteilungsproblem, denn auf der Nutzengrenze gibt es viele mögliche Verteilungen (eins/neun, zwei/acht, ... fünf/fünf, ...neun/eins).

Nutzengrenze

Der Drohpunkt begrenzt den Verhandlungsraum von der anderen Seite. Der Drohpunkt bezeichnet den Nutzen, den die Spieler auch ohne Einigung erreichen könnten. Keiner der Spieler wird sich auf einen Aufteilungsvorschlag einigen, der ihm weniger Nutzen bringt, als er an seinem Drohpunkt realisiert. Die Spieler würden dann die Verhandlung abbrechen. Deshalb wird der Drohpunkt auch als Konfliktpunkt bezeichnet. Die Lage des Drohpunktes ergibt sich daraus, was die Spieler außerhalb der Verhandlung erreichen können, durch ihre *outside option*. In unserem Beispiel könnte etwa die Mutter der beiden Kinder festgelegt haben, dass

Drohpunkt und  
outside option

bei Nichteinigung jedes zwei Stück Kuchen bekommt. In der praxeologischen Literatur zum Verhandeln, z.B. dem Harvard-Konzept des Verhandeln oder der Literatur zu Mediationsverfahren, wird dieser Punkt auch als BATNA, *best alternative to a negotiated agreement*, bezeichnet. Häufig – aber keineswegs immer – ist der Drohpunkt einfach der Status quo, in unserem Beispiel null Stück Kuchen für die Kinder. Deshalb wird in normierten Darstellungen der Drohpunkt oft mit dem Nullpunkt gleichgesetzt (etwa in dem Beitrag von Scharpf in diesem Band). Der Verhandlungsraum gibt damit auch den möglichen Kooperationsgewinn an – er wird beschrieben durch die Distanz zwischen dem am Drohpunkt erzielbaren Nutzen und dem Nutzen der (Pareto-optimalen) Verhandlungslösungen.

Nash suchte, wie gesagt, nach einer eindeutigen Lösung des Verhandlungsproblems. Auf welche Aufteilung des Kuchens werden sich die beiden Personen einigen? Er wählte einen axiomatischen Ansatz, d.h. er fragte sich, welche Eigenschaften eine Verhandlungslösung wohl haben würde bzw. wovon die Beteiligten selbst ausgehen würden. Er formulierte vier plausible Anforderungen an eine Verhandlungslösung (siehe den Beitrag von Rabe), wovon hier nur die zwei genannt werden, die die Lösung determinieren:

- 1) Effizienz: Die Lösung liegt auf der Nutzengrenze
- 2) Symmetrie: Wenn die zwei Parteien die gleiche Nutzenfunktion haben, halbieren sie die Differenz zwischen ihren Drohpunkten und der Lösung.

Es gibt genau eine Lösung, die die vier Axiome erfüllt, die sogenannte Nash-Verhandlungslösung. Sie liegt im Schnittpunkt der Nutzengrenze mit einer 45°-Linie durch den Drohpunkt und halbiert den Kooperationsgewinn. Das Effizienz-Axiom erzwingt eine Pareto-optimale Lösung, das Symmetrie-Axiom die Gleichverteilung. Das Symmetrie-Axiom wird manchmal so interpretiert, dass es eine *faire* Lösung erzwingt. Zwar mag diese Lösung von einem außenstehenden Betrachter als fair interpretiert werden, das Axiom formuliert jedoch kein normatives Verteilungsprinzip. Es sagt nur, wenn die beiden Spieler die gleiche Nutzenfunktion haben, dann gibt es keinen Grund, eine andere als die Gleichverteilung anzunehmen.

Nash-  
Verhandlungslösung

Das Symmetrie-Axiom lässt sich auch so interpretieren, dass, wenn zwei Spieler die gleiche Macht haben, Gleichverteilung als Verhandlungslösung resultiert. Gleiche Nutzenfunktion impliziert, dass es keinen Unterschied gibt in der Dringlichkeit, mit der die Spieler den "Kuchen" haben wollen. Machtunterschiede finden sich im symmetrischen Nash-Modell<sup>4</sup> nur im Drohpunkt: Wenn er für beide Spieler verschieden liegt, wenn sie also außerhalb der Verhandlung unterschiedlich wertvolle Optionen haben, wird sich das auch im Verhandlungsergebnis spiegeln, denn die Nash-Lösung ist ja auf den Drohpunkt bezogen. Lax und Sebenius

<sup>4</sup> Es gibt aber auch die asymmetrische Nash-Lösung, die unterschiedlichen Verlauf der Nutzenfunktionen berücksichtigt.

(1985) zeigen, welche Rolle die Alternativen außerhalb der Verhandlung als Quelle der Macht innerhalb der Verhandlung spielen.

Die Nash-Verhandlungslösung inspirierte auch andere Forscher, so dass konkurrierende kooperative Modelle entwickelt wurden, die bestimmte Probleme der Nash-Lösung zu umgehen suchen, etwa die Kalai-Smorodinsky-Lösung (für eine Lehrbuchdarstellung Holler und Illing 2003: Abschnitt 5.3.2). Mit dem Aufkommen der nicht-kooperativen Spieltheorie verlor sein Modell jedoch zunächst an Attraktivität.<sup>5</sup>

## 2.2 Nicht-kooperative Verhandlungsmodelle

Das zweite grundlegende spieltheoretische Verhandlungsmodell wurde von Ariel Rubinstein entwickelt. Es handelt sich um ein *nicht-kooperatives* Modell. Rubinstein geht nicht davon aus, dass die Verhandelnden sich durch einen Vertrag binden können. Er muss also nach einer Lösung suchen, deren Stabilität allein auf der Rationalität der Beteiligten fußt. Seine Frage lautet: Was würden zwei rationale und nutzenmaximierende Individuen tun?

Rubinstein-Spiel

Das Rubinstein-Modell unterscheidet sich aber noch in anderer Hinsicht von der Nash-Lösung. Während Nash sich nur für die Lösung, also das Verhandlungsergebnis, interessiert hatte, ist Rubinstein auch am Verhandlungsprozess interessiert: Wie wirken sich unterschiedliche Regeln, die den Verhandlungsprozess strukturieren, auf das Ergebnis aus? Die Spielregeln sind allerdings sehr einfach. Die Spieler verteilen wiederum einen "Kuchen", einen Geldbetrag von 100 Dollar. Der Verhandlungsprozess wird in einzelne Runden zerlegt: Spieler 1 macht einen Aufteilungsvorschlag, Spieler 2 kann diesen annehmen oder einen Gegenvorschlag machen, das gilt in der nächsten Runde auch für Spieler 1, usw. Das Spiel kann für eine begrenzte Zahl von Runden gespielt oder unendlich lange gespielt werden. In diesem Spiel gibt es immer einen Spieler 1, der den ersten Vorschlag machen kann.

Verhandlungsprozess

Das zentrale Element im Rubinstein-Spiel sind die Zeitpräferenzen. Das Spiel kann potentiell sehr lange gespielt werden, mit immer neuen Aufteilungsvorschlägen. Dass eine solche Verhandlung "ewig" dauern kann, wird in Rubinsteins Modell zum Einigungsmotiv. Der Verhandlungsgegenstand verliert ja mit der Zeit an Wert, der "Kuchen" schrumpft im Zeitablauf. Wenn ich meinen Anteil an den 100 Dollar erst in zehn Jahren bekommen kann, ist mir das weniger wert, als wenn ich ihn sofort bekomme. Diese *Gegenwartspräferenz* wird durch einen Diskontfaktor  $\delta$  ausgedrückt, d.i. ein Abzinsungsfaktor ( $0 < \delta < 1$ ). In jeder weiteren Spielrunde wird der mögliche Verhandlungsgewinn um diesen Abzinsungsfaktor verringert.

Zeitpräferenzen

Um den Kuchen möglichst groß zu halten, müssen sich die Spieler also rasch einigen. Rubinstein nimmt an, dass jeder Spieler einen Vorschlag akzeptiert, sofern

<sup>5</sup> Nash bekam für seine Arbeiten zur Nash-Verhandlungslösung und zum nicht-kooperativen Nash-Gleichgewicht in den 1950er Jahren relativ spät, nämlich 1995 den Nobelpreis.

er nicht erwarten kann, sich in den nachfolgenden Runden besser zu stellen. Deshalb wird ein rationaler Spieler 1 dem Spieler 2 in der ersten Runde ein solches Angebot machen, das ihn mit seinen nachfolgenden Möglichkeiten gleichstellt. Spieler 2 akzeptiert und man einigt sich sofort. Das Spiel wird durch sogenannte Rückwärtsinduktion gelöst. Die Spieler denken vom Ende her: Was wäre ihre Auszahlung in der letzten Runde, in der vorletzten usw. Die Spieler machen diesen gedanklichen Prozess, einigen sich sofort und verhindern so die Schrumpfung des Kuchens.

Das Verhandlungsergebnis begünstigt den Spieler 1. Er kann sich fast den gesamten Betrag aneignen. Die Möglichkeit, den ersten Aufteilungsvorschlag zu machen, verleiht diesem Spieler also Macht. Die Spielregel begünstigt den ersten Spieler. Zweitens wird derjenige Spieler begünstigt, der den höheren Diskontfaktor hat (d.h. eine geringere Abzinsung). Wer keine starke Gegenwartspräferenz hat, wer also geduldig ist, bekommt den größeren Anteil. Auch die Zeitpräferenz ist also eine Determinante der Verhandlungsmacht: Wer es eilig hat, bekommt weniger vom Kuchen. Wie es zu diesem Ergebnis kommt, wird im Beitrag von Rabe hergeleitet.

Verhandlungsmacht

Diese Auswirkung der Zeitpräferenz verweist auf ein allgemeineres Ergebnis der ökonomischen Theorie: Je dringlicher ein Spieler den Verhandlungsgegenstand will, desto schwächer ist seine Verhandlungsposition. Es ist der Verlauf der Nutzenfunktion, der den Anteil am Kuchen mitbestimmt. Auch im Nash-Modell sind die Anteile bei unterschiedlichem Verlauf der Nutzenfunktion nicht gleich groß. Dies illustriert die Geschichte vom Bettler und dem Krösus. Wenn der Bettler und der Krösus 100 Dollar aufteilen, bekommt der Krösus den größeren Anteil, weil 1 Dollar dem Bettler mehr wert ist als dem Krösus. Der Bettler hat eine größere Bereitschaft, ein Verhandlungsergebnis zu akzeptieren, bei dem er weniger als der Krösus erhält, ganz einfach, weil ihm dieses wenige mehr bedeutet (für einen Nachweis siehe Holler und Illing 2003: Abschnitt 5.3.1.5).

Der Krösus und der Bettler

In der Folge wurde gezeigt, dass die Modelle von Nash und Rubinstein zu so unterschiedlichen Ergebnissen gar nicht führen: unter bestimmten Bedingungen konvergieren die Lösungen. Rubinstein- und Nash-Lösung stimmen überein, wenn die Dauer der Verhandlungsperioden gegen 0 geht, wenn die Diskontfaktoren beider Spieler gegen 1 gehen (keine Gegenwartspräferenz), und wenn mehrfach gespielt wird, wobei der Spieler 1 mit einem Zufallsmechanismus ausgewählt wird (Sutton 1986; Binmore, Rubinstein und Wolinsky 1986).

### 2.3 Experimentelle Ansätze

Ein Beispiel für die experimentelle Verhandlungsforschung bildet der Artikel von Werner Güth, Rolf Schmittberger und Bernd Schwarze. Hier wird ein Experiment zu einer Untergruppe von Verhandlungssituationen, den sogenannten Ultimatumspielen, durchgeführt. Das Experiment von Güth et al. ist eines der bekanntesten

ökonomischen Verhandlungsexperimente.<sup>6</sup> Es repräsentiert den Übergang der ökonomischen Verhandlungsforschung vom reinen Modell zur modellgeleiteten empirischen Forschung und hat einer neuen Forschungsrichtung, der experimentellen Ökonomie, erheblichen Auftrieb gegeben. Das Experiment zeigt, dass Verhandlungsteilnehmer nicht nur ökonomischen Rationalitätsvorstellungen gehorchen, sondern auch an Fairness und Gerechtigkeit interessiert sind.

Wie bei Rubinstein, gibt es auch in Ultimatumspielen Verfahrensregeln und einen strukturierten Verhandlungsprozess. Bei einem Ultimatumspiel hat in jeder Runde nur ein Spieler die Möglichkeit, etwas zu entscheiden: Abwechselnd machen die Spieler Aufteilungsvorschläge. In der letzten Runde kann der letzte Spieler nur noch über die Ablehnung oder Annahme des Vorschlags entschieden. Der vorletzte Spieler ist also der Ultimatumgeber. Der einfachste Fall eines Ultimatumspiels ist der, dass der erste Spieler in der ersten Stufe seinen Aufteilungsvorschlag macht und der zweite Spieler in der zweiten Stufe nur annehmen oder ablehnen kann. Bei Ablehnung bekommt keiner der beiden Spieler etwas. Der Drohpunkt liegt also beim Status quo oder bei Null.

Ultimatumspiele

Was ist die rationale Lösung eines solchen Verhandlungsspiels, vorausgesetzt die Spieler sind rationale Nutzenmaximierer? Spieler 1 will seinen Anteil maximieren. Er muss überlegen, was Spieler 2 gerade noch akzeptieren würde. Ein rationaler Spieler 2 aber würde jeden Betrag akzeptieren, der größer ist als Null, denn bei Ablehnung erhält er ja auch nur Null. Bei einer Aufteilung von 100 Dollar würde Spieler 1 also vorschlagen, dass er selbst 99,99 Dollar erhält und Spieler 2 nur 0,01 Dollar. So jedenfalls wäre die rationale Lösung des Spiels. Hier zeigt sich erneut, dass der Spieler, der den letzten Vorschlag machen darf, der Ultimatumgeber, eine erheblich höhere Verhandlungsmacht hat, als derjenige, der auf das Akzeptieren angewiesen ist.

Güth et al. wollten nun experimentell überprüfen, ob Spieler sich tatsächlich so rational verhalten, wie es das ökonomische Modell vorsieht. Dazu stellten sie mehrere einfache Ultimatumspiele nach. Ihr Hauptergebnis ist, dass Spieler 2 sich keineswegs immer für die Alternative entscheidet, die ihm den höchsten Nutzen bringt. Aufteilungsvorschläge des Ultimatumgebers, die Spieler 2 zu sehr "ausbeuten", werden häufig abgelehnt. Fairness- und Gerechtigkeitsvorstellungen spielen also eine Rolle und können stärker sein als die reine Nutzenerwägung. Ist der Ultimatumgeber zu forsch, wird er durch Ablehnung bestraft, die für ihn ja auch ein Ergebnis von Null bedeutet. Eine Zurückweisung des Vorschlags erfolgt um so eher, je niedriger der für Spieler 2 vorgesehene Anteil ist. Hier sind natürlich auch die "Kosten der Zurückweisung" für Spieler 2 am niedrigsten. Mäßige Ausbeutung seitens Spieler 1 wird jedoch durchaus akzeptiert. Hier setzt sich der Vorteil durch, den der Ultimatumgeber durch die Spielregel hat.

Fairness als Motiv

<sup>6</sup> Einen Überblick über ökonomische Verhandlungsexperimente und deren wesentliche Ergebnisse gibt Roth 1995.

Eine kleine Änderung der Spielregel im Sinne der sogenannten Kuchenteilungsregel (divide and choose) führt denn auch theoretisch (und empirisch) zur Gleichverteilung des Betrags: Wenn Spieler 1 wieder den Aufteilungsvorschlag macht, aber Spieler 2 entscheiden darf, *wer welchen* Anteil bekommt, dann ist Gleichverteilung sowohl die rationale als auch eine faire Lösung. Wann immer Spieler 1 eine andere Aufteilung vorschlägt, kann Spieler 2 sich ja den größeren Teil aneignen. Es gibt also keinen Anreiz, von der Gleichverteilung abzuweichen. Neuere Verhandlungsexperimente zeigen, dass auch kulturelle Faktoren eine Rolle spielen. So sind asiatische Teilnehmer an den Experimenten weit eher bereit, auf Gerechtigkeitsvorstellungen zu verzichten und rationale Aufteilungsvorschläge zu akzeptieren, als deutsche Teilnehmer (vgl. Henning-Schmidt et al. 2001).

Kuchenteilungsregel

### 3 Politikwissenschaftliche Verhandlungsanalyse

#### 3.1 Erweiterter Rational choice-Ansatz

Die politikwissenschaftliche Analyse der Verhandlungen durch Fritz W. Scharpf baut auf den ökonomischen Modellen auf, benutzt aber eine einfachere Darstellung und erweitert die Grundmodelle um wesentliche Elemente, die für die Praxis politischer Verhandlungen bedeutend sind. Er führt die wichtige Unterscheidung von freiwilligen und Zwangsverhandlungen ein, er modelliert Kompensationszahlungen und Koppelgeschäfte, er diskutiert das Verhandlungsdilemma und er bezieht Kontexte in die Analyse von Verhandlungen ein. Scharpf gibt dabei (teilweise) die Annahme vollständiger Information der Akteure über die Nutzenfunktionen und outside options der Gegenpartei auf, die in den ökonomischen Modellen zu Grunde gelegt wird.

Scharpf betont zunächst den Aspekt der Einigungs- und Verteilungsprobleme in Verhandlungen. Es geht bei Verhandlungen immer auch um distributive Fragen, nämlich um die Aufteilung des Kooperationsgewinns. Die ökonomischen Modelle zeigen, dass die Aufteilung abhängt von der Verhandlungsmacht der Beteiligten. Diese Macht ist gegeben durch die jeweiligen outside options und durch den Verlauf der Nutzenfunktion und Zeitpräferenzen. Dies zeigt, dass Verhandlungen die gegebenen Macht-, Rechts- und Verteilungsverhältnisse nicht ändern, sondern sie reproduzieren. Die Lage des Drohpunkts beispielsweise kann sehr ungleich sein. Diese ungünstige Ausgangsbedingung wird sich im Verhandlungsergebnis spiegeln. Das Beispiel vom Bettler und dem Krösus zeigt, dass in freiwilligen Verhandlungen gegebene Verteilungen eventuell gar verstärkt werden können. Verhandlungen als gesellschaftlicher Entscheidungsmechanismus sind also nicht tauglich zur Umverteilung. Dies kann mit dem Aggregationsmechanismus der Mehrheitsabstimmung viel eher erreicht werden.

Verhandlungen sind nicht tauglich zur Umverteilung

Weiter oben wurde schon zwischen der Produktions- und der Verteilungsdimension von Verhandlungen unterschieden. Beide Aufgaben, die Schaffung des Koope-

Verhandlungsdilemma



rationsgewinns und seine Verteilung, müssen in Verhandlungen simultan gelöst werden. Hier stecken die Beteiligten aber im Verhandlungsdilemma: Das Suchen nach Lösungen zum beiderseitigen Vorteil (Produktionsdimension) verlangt Ehrlichkeit, Offenheit, Vertrauen in die anderen und Orientierung am Gesamtwohl. Die Verteilungsdimension verlangt von nutzenmaximierenden Akteuren aber strategisches Verhalten: die Zurückhaltung oder auch falsche Darstellung von Informationen über die eigenen Ziele und Dringlichkeiten, den Versuch der Einwirkung auf die eigenen outside options, oder die der Gegenpartei (Lax und Sebenius 1985), Misstrauen gegenüber den Äußerungen der anderen, usw. Der eigene Anteil am Verhandlungsergebnis ist dem nutzenmaximierenden Individuum ja wichtiger als die Frage der Pareto-Optimalität.

Der Versuch, durch zeitliche Trennung der beiden Vorgänge zunächst die Pareto-optimalen Lösungen zu selektieren, um dann anschließend die Verteilungsfragen zu lösen, wird in der Praxis scheitern. Erstens werden die Beteiligten die Verteilungsdimension in der Regel nicht aus den Augen verlieren. Zweitens ist die Lösung *reiner* Verteilungsfragen ungleich schwerer als deren Lösung in Verbindung mit einem Kooperationsgewinn. Die institutionelle Trennung dieser Fragen in politischen Verhandlungen mag dagegen sinnvoll sein. So könnten etwa die Beteiligten nach Lösungen suchen, die für alle einen Gewinn behalten. Ein von den Beteiligten unabhängiges Gremium könnte dann daraus Lösungen selektieren, die faire Verteilungen repräsentieren (vgl. auch Benz 1994).

Scharpf führte außerdem die wichtige Unterscheidung zwischen Zwangs- und freiwilligen Verhandlungen ein. Während die ökonomischen Modelle grundsätzlich von der freiwilligen Teilnahme an Verhandlungen ausgehen, macht Scharpf deutlich, dass politische Verhandlungen oft in Gremien mit fester Mitgliedschaft stattfinden oder, allgemeiner, in Situationen mit Einigungszwang. Bei Nicht-Einigung bleibt der Status quo erhalten, da kein Mitglied des Gremiums einseitig handeln kann. Bei freiwilligen Verhandlungen können die Beteiligten jedoch einfach aus der Verhandlung ausscheiden und ihre outside option ergreifen, während die anderen Beteiligten eine Verhandlungslösung im kleineren Kollektiv anstreben. Es gibt hier also die Freiheit der einseitigen Entscheidung, jeder Beteiligte kann seine Projekte verwirklichen.

Freiwillige und  
Zwangsverhandlungen

Scharpf zeigt anhand einfacher räumlicher Modelle, die sich an das Modell von Nash anlehnen, dass der Unterschied zwischen Zwangs- und freiwilligen Verhandlungen folgenreich ist: Während es bei Zwangsverhandlungen möglicherweise nicht zu einer Einigung auf sozial nützliche Projekte kommt – also solche Projekte, die den Gesamtnutzen des Kollektivs erhöhen, kann es beim Scheitern freiwilliger Verhandlungen dazu kommen, dass sozial schädliche Projekte verwirklicht werden – also solche Projekte, die den Gesamtnutzen des Kollektivs unter den Status quo senken. Das letztere liegt daran, dass die Projekte eines Beteiligten negative externe Effekte für die anderen haben können.

Diese Probleme können grundsätzlich durch Ausgleichszahlungen zwischen den Beteiligten vermeiden werden. Im Rahmen von freiwilligen Verhandlungen kann

Ausgleichszahlungen

der Schädiger den Geschädigten kompensieren oder der Geschädigte dem potentiellen Schädiger das Projekt "abkaufen" (ihn dafür kompensieren, dass er es nicht verwirklicht). Wer wen kompensieren muss, hängt von der Verteilung der Eigentums- oder Verfügungsrechte ab. Unabhängig von der Verteilung werden bei einer Kompensationsregelung nur sozial nützliche Projekte verwirklicht, also solche, die den Nutzen für das Kollektiv erhöhen. Dies wurde bereits durch das Coase-Theorem (Coase 1961) nachgewiesen. Auch bei Zwangsverhandlungen würde durch die Kompensation das Veto eines potentiell durch ein Projekt Geschädigten überwunden. Hier werden ebenfalls nur sozial nützliche Projekte verwirklicht, denn nur bei solchen verbleibt nach der Zahlung einer Kompensation ein Zusatznutzen.

Falls keine Einstimmigkeit zu erzielen ist, werden in der politischen Praxis oft Abstimmungspakete geschnürt, die mehrere Projekte verknüpfen, um so die Zustimmung zu allen zu erhalten. Bei Koppelgeschäften oder Paketlösungen ist es aber grundsätzlich möglich, dass neben sozial nützlichen auch sozial schädliche Koppelgeschäfte abgeschlossen werden, also solche, bei denen der Gesamtnutzen gegenüber dem Status quo sinkt. Koppelgeschäfte müssen also vorsichtiger beurteilt werden als Ausgleichszahlungen.<sup>7</sup> Ausgleichszahlungen gelten jedoch häufig als normativ nicht akzeptabel, etwa wenn Umwelt- und Gesundheitsschäden durch Projekte monetär ausgeglichen werden sollen (vgl. dazu Frey 1997; Holzinger 1997).

Koppelgeschäfte

### 3.2 Verhandlungen und Diskurse

Mein eigener Beitrag steht als ein Beispiel für eine empirische Analyse von Verhandlungen, die nicht nur an der Effizienz des Verhandlungsergebnisses, an der Aufteilung des Kooperationsgewinns, oder an den Wohlfahrtseffekten von Koppelgeschäften interessiert sind, sondern die den Verhandlungsprozess auf der Kommunikationsebene untersucht.

Hintergrund für eine solche Analyse bildet die Theorie des kommunikativen Handelns von Jürgen Habermas (1981, 1983). Habermas unterschied kommunikatives (oder verständigungsorientiertes) Handeln vom strategischen Handeln. Das verständigungsorientierte Handeln muss drei Bedingungen genügen: Die Sprecher müssen meinen, was sie sagen, die Kommunikation muss machtfrei sein, und die Kommunikation muss frei sein von durch Sprache vermitteltem strategischen Handeln. Strategisches Handeln dagegen liegt vor, wenn es Wirkungsabsichten (Perlokutionen) der Sprecher gibt, die nicht durch die sprachlich explizit gemachten Handlungsabsichten (Illokutionen) der Sprecher ausgedrückt werden (Habermas 1981: 390-410).

Theorie des kommunikativen Handelns

<sup>7</sup> Eine ausführlichere Darstellung der unterschiedlichen Effekte von freiwilligen und Zwangsverhandlungen und von Kompensationen und Koppelgeschäften findet sich in Benz/Scharpf/Zintl 1992: Kapitel 3.

In der Diskursethik entwickelte Habermas ein ideales Verfahren zur kollektiven Begründung und Entscheidung über Normen. Die Beteiligten handeln kommunikativ im oben definierten Sinne, entscheidend sind nur "gute Gründe", es zählt allein der "zwanglose Zwang des besseren Arguments". Die Teilnehmer sind aufgerufen, von ihren partiellen Interessen abzusehen. Dass eine Einigung erzielt wird, sichert der sogenannte Universalisierungsgrundsatz: Jede gültige Norm muss der Bedingung genügen, "dass die Folgen und Nebenwirkungen, die sich jeweils aus ihrer *allgemeinen* Befolgung für die Befriedigung der Interessen eines *jeden* Einzelnen (voraussichtlich) ergeben, von *allen* Betroffenen akzeptiert (und den Auswirkungen der bekannten alternativen Regelungsmöglichkeiten vorgezogen) werden können" (Habermas 1983: 75).

Diskursethik

In der Folge entstand in der deutschen Politikwissenschaft und speziell im Bereich internationale Beziehungen eine Debatte, in der strategisches Handeln einerseits mit Rational choice-Theorie und andererseits mit Verhandeln gleichgesetzt wurde, während kommunikatives (verständigungsorientiertes) Handeln mit der Theorie kommunikativen Handelns/Diskurstheorie und mit Argumentieren gleichgesetzt und der ersten Trias diametral entgegengesetzt wurde. Die Debatte wurde insbesondere in der *Zeitschrift für Internationale Beziehungen (ZIB)* geführt (vgl. etwa Müller 1994; Keck 1995; von Prittwitz 1996; Risse 2000). Das Gegensatzpaar "bargaining versus arguing" wurde aber auch von Jon Elster (1986, vgl. Saretzki 1996) aufgebaut, der ebenfalls infolge seiner Auseinandersetzung mit Habermas, Argumentieren als den Modus des Forums, des öffentlichen, d.h. politischen Raums und Verhandeln als den Modus des Marktes bezeichnete.

Die ZIB-Debatte

Die Problematik des Aufbaus dieser Gleichsetzungen und Gegensatzpaare wurde von verschiedenen Autoren kritisiert (vor allem Holzinger 2001; Zangl und Zürn 1996). Zunächst werden mit der Gleichsetzung von Rational choice bzw. Diskurstheorien und bestimmten Handlungstypen oder Kommunikationsmodi die Theorie- und die Gegenstandsebene vermengt. Außerdem scheint die Zuordnung der Kommunikationsmodi Argumentieren und Verhandeln zu bestimmten Kontexten fragwürdig. Auch am Markt wird argumentiert und auch in der Politik wird verhandelt.

Sodann wurde auf die empirische Gegebenheit des strategischen Argumentierens verwiesen (Schimmelfennig 1997): Argumentieren folgt keineswegs immer den normativen Grundsätzen der Habermas'schen verständigungsorientierten Kommunikation. Schließlich wurde von Elster selbst und von anderen darauf hingewiesen, dass in Verhandlungen sehr häufig auch Argumente auftauchen (Elster 1986; Majone 1989; Benz 1994).

Strategisches Argumentieren

Damit stand die Frage im Raum, wann nun eigentlich verhandelt wird und wann argumentiert und wie man das in einer Kommunikationssituation überhaupt feststellen und voneinander trennen kann. In meinem Beitrag in der Politischen Vierteljahresschrift versuchte ich eine Antwort auf diese Fragen. In einem analytischen Ansatz versuchte ich zunächst zu klären, wann der Modus des Argumentierens erwartbar sei und wann der des Verhandelns. Die Antwort lautet, dass die Art

Konflikttypen bestimmen den Kommunikationsmodus

des Konflikts entscheidend ist: Während bei Konflikten über Tatsachen oder über Werte eine Lösung nur mit Hilfe von Argumentation möglich ist, ist bei Interessenkonflikten zwar Argumentation ebenfalls erforderlich, denn Interessenpositionen müssen in einer Gesellschaft gegenüber anderen begründet und das heißt, legitimiert werden. Argumente allein können einen Interessenkonflikt aber nicht lösen, dazu muss auch die Bereitschaft zu Konzession und Kompromiss kommen. Deshalb ist bei Interessenkonflikten immer auch Verhandeln zu erwarten. Habermas interessiert sich für die Entscheidung über *kollektive Werte* und Normen, die ökonomische Verhandlungstheorie für die Aufteilung teilbarer *privater Güter* – allein das erklärt schon den unterschiedlichen Fokus auf Argumente und Verhandeln in beiden theoretischen Ansätzen.

Wie können nun aber Verhandeln und Argumentieren empirisch unterschieden werden, wenn beide zugleich auftauchen können? Jedenfalls nicht auf der Ebene der Kommunikationssituation insgesamt. Klar unterschieden werden können nur einzelne Sprechakte: Sie können entweder dem Feld der Argumentation oder dem des Verhandeln zugeordnet werden. Auf der Basis der linguistischen Sprechakttheorie wird in dem Beitrag hierfür ein Messinstrument entwickelt und auf ein Beispiel einer politischen Verhandlung angewendet, einem Mediationsverfahren über einen abfallwirtschaftlichen Konflikt.

Sprechaktanalyse als  
Messinstrument

Das Ergebnis zeigt, dass in Verhandlungen stets auch Argumente eine Rolle spielen. Argumentation ist nicht auf Diskurse oder deliberative Prozesse beschränkt. Argumente sind immer darauf gerichtet, andere zu überzeugen, sie zur Änderung ihrer Meinung oder ihrer Wünsche und Positionen zu bringen. Sie müssen aber nicht immer wahrhaftig sein und sie können rein strategischen Charakter haben.

## 4 Verhandlungsdemokratie und kooperativer Staat

### 4.1 Das Konzept der Verhandlungsdemokratie

Im Beitrag von Roland Czada wird das Thema "Verhandlungsdemokratie" aufgegriffen. Der Begriff der Verhandlungsdemokratie verweist darauf, dass in der Politik Verhandlungen eine so zentrale Rolle spielen können, dass sie sogar einen eigenen Typ von Regierungssystem konstituieren. In dem Begriff drückt sich die Vermutung aus, dass in manchen politischen Systemen Verhandlungen als kollektive Entscheidungsmechanismen bedeutender sind als Wahlen und Parteienwettbewerb.

Der Begriff der Verhandlungsdemokratie geht zurück auf Typologien von politischen Systemen, die seit den 1970er Jahren parallel von Lehmbruch (1967) und Lijphart (1984, 1999) entwickelt wurden. Lehmbruch führte das Begriffspaar Konkurrenz- und Konkordanzdemokratie ein. Die Konkordanzdemokratie bezeichnet ein System, in dem der dominante Interaktionsstil der Akteure nicht der Wettbewerb, sondern die Suche nach Übereinstimmung ist. Die Typologie von Lehmbruch bezog sich zunächst auf die Interaktionen von Parteien: In Wettbe-

Konkordanz und Konkurrenzdemokratie

werbsdemokratien kommt das Mehrheitsprinzip zum Tragen und die Parteien wechseln sich in der Regierung ab. In Konkordanzdemokratien jedoch gibt es sogenannte übergroße Koalitionen: Es sind mehr Parteien an der Regierung, als es die Mehrheitsregel erfordern würde. Klassisches Beispiel ist die Schweiz mit ihrer Allparteienregierung (Lehmbruch 1968).

Lehmbruch selbst hat jedoch in der Folge seinen Begriff der Verhandlungsdemokratie ausgeweitet auf korporatistische politische Systeme (Lehmbruch 1996), das heißt solche, in denen es eine Kultur von Verhandlungen des Staates mit Verbänden gibt, um zu einmütigen Lösungen gesellschaftspolitischer Probleme zu kommen (Streeck und Schmitter 1985). Beispiele für solche korporatistische Beziehungen sind etwa die „konzertierte Aktion“ von Staat, Gewerkschaften und Arbeitgebern in den 1970er Jahren der Bundesrepublik oder deren Neuauflage im „Bündnis für Arbeit“ oder das System der Verhandlungen im deutschen Gesundheitswesen (Döhler und Manow-Borgwardt 1992).

Korporatismus

Lijpharts Unterscheidung von Mehrheits- und Konsensusdemokratie bezieht sich auf die dominante Entscheidungsregel: Mehrheitsprinzip oder Einstimmigkeit. Konsensusdemokratien zielen auf Konsensbildung durch Verhandlungen. Lijphart benützt eine ganze Reihe von Systemmerkmalen, um den Typ der Konsensusdemokratie zu bilden. Die meisten dieser Merkmale beziehen sich auf das Institutionensystem: Geteilte Macht in der Exekutive (Koalitions-, oder Mehrparteienregierung), relative Unabhängigkeit von Exekutive und Legislative, Mehrparteiensystem, multidimensionales Parteiensystem (mehrere Konfliktlinien), Verhältniswahlrecht, Zweikammersystem mit starker zweiter Kammer, föderalistischer und/oder dezentraler Staatsaufbau. Je ausgeprägter diese Merkmale sind, bzw. je mehr von ihnen in einem System präsent sind, desto größer sind die Verhandlungszwänge innerhalb des Entscheidungssystems. Auch Lijphart hat seinen Begriff der Konsensusdemokratie später auf den Korporatismus ausgeweitet (Lijphart und Crepaz 1991).

Mehrheits- und Konsensusdemokratie

Die Liste der Merkmale zeigt, dass der Begriff recht breit angelegt ist. Er umfasst nicht nur Verhandlungen zwischen den Regierungsparteien, wie Lehmbruchs ursprünglicher Begriff der Konkordanz, sondern alle Verhandlungszwänge zwischen konstitutionellen Akteuren, beispielsweise zwischen Bund und Gliedstaaten oder zwischen den Kammern eines Systems. Auf die Verhandlungszwänge zwischen Bund und Gliedstaaten hat vor allem Scharpf (1985) unter dem Begriff der Politikverflechtung aufmerksam gemacht. Scharpf diagnostiziert für Bundesrepublik Deutschland wie für die EU die sogenannte "Politikverflechtungsfalle": Die dem Konsensprinzip und damit allen Verhandlungssystemen innewohnende Tendenz der Bevorzugung des Status quo impliziert eine zunehmende Reformunfähigkeit derart verflochtener Systeme. Verhandlungszwänge innerhalb von Verfassungsinstitutionen wurden schließlich von Tsebelis (1995, 1999, 2002) in eine allgemeine "Theorie der Vetospieler" aufgenommen. Regierungssysteme sind demnach durch die Zahl der institutionellen und parteiischen Vetospieler charakterisiert. In der Tendenz gilt: je mehr Vetospieler, desto weniger Politikwandel ist möglich. Hier zeigt sich also die politische Kehrseite von Verhandlungen.

Politikverflechtung und konstitutionelle Vetospieler

Czada warnt nun davor, alle Verhandlungen im politischen System undifferenziert unter dem Titel "Verhandlungsdemokratie" zusammenzufassen. Drei Formen seien zu unterscheiden, die in unterschiedlichen Kombinationen auftauchen und in unterschiedlicher Weise in politischen Systemen interagieren können: Verhandlungen zwischen den Regierungsparteien in Konkordanzdemokratien; Verhandlungen von Staat und Verbänden im Korporatismus, und Verhandlungen zwischen mit Vetorechten ausgestatteten konstitutionellen Akteuren.

Diese drei Dimensionen der Verhandlungsdemokratie können nach Czada nicht ohne weiteres additiv verknüpft werden. Sie interagieren und können sich manchmal wechselseitig beeinträchtigen. Realtypisch bestehen ganz unterschiedliche Kombinationen der drei Dimensionen von Verhandlungsdemokratie, die sich unterschiedlich auf den politischen Prozess auswirken.

Realtypen und Interaktionen

Konkordanzsysteme und Korporatismus beruhen auf freiwilligen Verhandlungen, was bedeutet, dass die Beteiligten mit Abwanderung drohen können. Die Verhandlungspartner kalkulieren dauernd, was mit der Wahrnehmung der Austrittsoption verbunden wäre: Bei der Konkordanzdemokratie ist die Alternative die Mehrheitsentscheidung, beim Korporatismus die Entscheidung durch die legitimierten Organe, Parlament oder Verwaltung. Bei konstitutionellen Vetopositionen gibt es jedoch keine Austrittsoption, wir haben es mit Zwangsverhandlungssystemen zu tun. Die Alternative ist hier die Nicht-Entscheidung. Es ist also vor allem die letztere Dimension, die auf die geringe Reformneigung verweist.

## 4.2 Alternative Konfliktregelung und kooperativer Staat

Der abschließende Artikel von Dorothea Jansen repräsentiert den Bereich der alternativen Konfliktregelung im kooperativen Staat. Hiermit ist ein weiterer Typ von politischen Verhandlungen angesprochen, nämlich Verhandlungen des Staates mit den Bürgern. Hier geht es nicht um Politikformulierung wie bei der Verhandlung zwischen Regierungsparteien, zwischen konstitutionellen Akteuren, Bund und Ländern oder zwischen Staat und Verbänden, sondern es geht zumeist um Verhandlungen bei Implementationskonflikten.

Verhandlungen  
Staat -Bürger

Hintergrund ist die Wahrnehmung in Politik und Wissenschaft, dass in den vergangenen 25 Jahren eine Zunahme und Verschärfung sozialer Konflikte um Technik und Risiko, um die Verteilung von Lasten und Nutzen im Bereich von Umwelt und Gesundheit zu beobachten ist. Umwelt- und gesundheitsrelevante Planungen werden häufig zum Gegenstand langwieriger Kontroversen. Standortprobleme und Ansiedlungskonflikte aller Art, etwa die Ansiedlung von Flughäfen oder Abfallbeseitigungsanlagen, der Bau von Straßen, Gefängnissen oder sogar Kindergärten, führen zum sogenannten NIMBY-Syndrom: "Not in my backyard!" Verhärtete Positionen der beteiligten Akteure und langwierige gerichtliche Auseinandersetzungen erschweren oder verhindern fällige politische Entscheidungen.

Implementations-  
konflikte

Als ein möglicher Ausweg werden seit Mitte der 1970er Jahre in den USA und seit Anfang der 1990er Jahre auch in Deutschland verhandlungsbasierte und parti-

Alternative Konfliktregelung

zipative Verfahren der Konfliktbewältigung erprobt, die sogenannten alternativen Konfliktregelungsverfahren. Dialoge und Verhandlungen sollen an die Stelle von Verwaltungsverfahren und gerichtlicher Auseinandersetzung treten. Beispiele für solche Verfahren sind Politikdialoge, Konsensuskonferenzen, partizipative Technikfolgenabschätzung, Moderations- und Mediationsverfahren.

Insofern Staat und Verwaltung in solche Verfahren eintreten, lassen sie sich auf Verhandlungen mit den Bürgern, in der Regel mit Betroffenen, ein und stellen damit eventuell früher gefasste politische Entscheidungen zur Disposition. Dies lässt sich als eine Abkehr vom hierarchischen und eine Hinwendung zum kooperativen, verhandelnden Staat interpretieren (Ritter 1979, Hoffmann-Riem und Schmidt-Aßmann 1990, Benz 1994, Voigt 1995). In die neuen Verfahren wurden große Hoffnungen gesetzt: Erweiterte Partizipation, Verfahrensgerechtigkeit, höhere Transparenz und eine rationale und kooperative Konfliktbewältigung sollten zu konsensuellen, schnelleren, billigeren, wohlfahrtssteigernden und gerechteren Konfliktlösungen führen.<sup>8</sup>

Kooperativer Staat

Ein besonders prominenter Typus von alternativer Konfliktregelung sind Mediationsverfahren. Unter Mediation versteht man Verhandlungsverfahren unter Leitung eines neutralen Dritten, des Mediators. Mediation wird in vielen Lebensbereichen angewandt, etwa in der Scheidungs- oder Schulmediation. Im Bereich öffentlicher Politiken wird Mediation besonders häufig bei Planungs- und Umweltkonflikten eingesetzt (Bingham 1986; Susskind und Cruikshank 1987; Gaßner, Holznagel und Lahl 1992).

Der Artikel von Jansen befasst sich mit Mediationsverfahren als einem Typus alternativer Konfliktregelung und gibt einen Überblick über die ersten deutschen Erfahrungen mit Mediationsverfahren in der Umweltpolitik. Von den fünfzehn Mediationsverfahren, über die bis zum Erscheinen des Artikels (1997) in der Literatur berichtet wurde, waren zu diesem Zeitpunkt drei noch nicht abgeschlossen. Von den zwölf abgeschlossenen Verfahren hatten nur vier zu einem konsensuellen Ergebnis geführt, acht waren zumindest teilweise gescheitert.<sup>9</sup> Jansen geht den Ursachen für Erfolg und Misserfolg in diesen Fällen nach. Untersucht wird die Bedeutung der Konfliktstruktur für den Verfahrensausgang, die Rolle von Macht und Verfahrensressourcen, die Verfahrensgestaltung und die Durchsetzung von Konsensen. Zwei Ergebnisse sollen kurz kommentiert werden:

Umweltmediation in  
Deutschland

Jansen kommt auf der Basis der zwölf Fälle zu dem Ergebnis, dass Interessenkonflikte leichter zu lösen seien als Wertkonflikte. Ob dies ein generalisierbares Ergebnis ist, scheint zweifelhaft. Auch Interessenkonflikte können sehr hartnäckig sein, z.B. wenn man sich in der Situation des reinen Verteilungskonflikts (Nullsummenspiel) befindet. Und die von Jansen angenommene "Unteilbarkeit" von

<sup>8</sup> Solche und ähnliche Erwartungen werden z.B. formuliert in Bingham 1986, Susskind und Cruikshank 1987, Hoffmann-Riem und Schmidt-Aßmann 1990, Holznagel 1990 oder Gaßner, Holznagel und Lahl 1992.

<sup>9</sup> Eine umfassende und aktuellere Darstellung der Umweltmediation in Deutschland gibt Troja 2001.

Werten gilt ebenfalls nicht grundsätzlich: Auch bei Wertfragen wird oft ein Kompromiss oder eine "mittlere" Position gefunden.

Machtasymmetrien außerhalb der Verhandlung konnten durch die Mediation nicht neutralisiert werden – dieses Ergebnis entspricht der ökonomischen Verhandlungstheorie. Unabhängig davon stellt sich natürlich die Frage, ob bei gleicher Machtverteilung tatsächlich eine Einigung eher zu erwarten wäre. Höchstens wäre ein faireres Verfahrensergebnis zu erwarten.

Die insgesamt enttäuschende Bilanz der ersten Umweltmediationen in Deutschland verweist darauf, dass die Erwartungen vielleicht ein wenig zu hoch gespannt waren. Für hartnäckige Konflikte gibt es meist keine Patentlösungen und Mediation und Verhandlungen im Allgemeinen sind keine Allheilmittel für die Lösung von Konflikten.



## Literatur

- Benz, Arthur 1994: Kooperative Verwaltung. Funktionen, Voraussetzungen, Folgen, Baden-Baden: Nomos.
- Benz, Arthur, Scharpf, Fritz W. und Zintl, Reinhard 1992: Horizontale Politikverflechtung. Zur Theorie von Verhandlungssystemen, Frankfurt a. M.: Campus.
- Bingham, Gail 1986: Resolving Environmental Disputes. A Decade of Experience, Washington: Conservation Foundation.
- Binmore, Kenneth, Rubinstein, Ariel und Wolinsky, A. 1986: The Nash Bargaining Solution in Economic Modelling, *Rand Journal of Economics* 17: 176-188.
- Coase, Ronald 1960: The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- Dahl, Robert A. und Lindblom, Charles E. 1953: Politics, Economics, and Welfare. Planning and Politico-Economic Systems Resolved into Four Basic Social Processes. New York-London: Harper & Row.
- Döhler, Marian und Manow-Borgwardt, Philip 1992: Gesundheitspolitische Steuerung zwischen Hierarchie und Verhandlung, *Politische Vierteljahresschrift* 33: 571-596.
- Elster, Jon 1986: The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory, in: Jon Elster und Aanund Hylland, *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Cambridge University Press, 103-132.
- Fisher, Roger, Ury, William, und Patton, Bruce 1997: Getting to Yes: Negotiating an Agreement without Giving in, London: Arrow Business Books.
- Frey, Bruno S. 1997: Unerwünschte Projekte, Kompensation und Akzeptanz, *Analyse & Kritik* 19: 3-15.
- Gaßner, Hartmut, Holznagel, Bernd und Lahl, Uwe 1992: Mediation. Verhandlungen als Mittel der Konsensfindung bei Umweltstreitigkeiten, Bonn: Economica.
- Habermas, Jürgen 1981: Theorie des kommunikativen Handelns, Band 1, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Habermas, Jürgen 1983: Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Hennig-Schmidt, Heike, Yu, Li Zhu und Lian, Yang Chao 2001: A Cross-cultural Study on Negotiation Behaviour. A Video Experimental Investigation in Germany and the People's Republic of China, Manuskript.
- Hoffmann-Riem, Wolfgang, und Schmidt-Aßmann, Eberhard 1990: Konfliktbewältigung durch Verhandlungen, Band I und II, Baden-Baden: Nomos.
- Holler, Manfred und Gerhard Illing 2003: Einführung in die Spieltheorie, 5. Auflage, Berlin u.a.: Springer.
- Holzinger, Katharina 1997: Kompensation in alternativen Konfliktregelungsverfahren, *Analyse & Kritik* 19: 33-63.
- Holzinger, Katharina 2001: Kommunikationsmodi und Handlungstypen in den Internationalen Beziehungen. Anmerkungen zu einigen irreführenden Dichotomien, *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 8: 243-286.
- Holznagel, Bernd 1990: Konfliktlösung durch Verhandlungen, Baden-Baden: Nomos.
- Keck, Otto 1995: Rationales kommunikatives Handeln in den internationalen Beziehungen, *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 5-48.

- Lamm, Helmut 1975: Analyse des Verhandels. Ergebnisse der sozialpsychologischen Forschung, Band 1 und 2, Stuttgart: Kohlhammer.
- Lax, David und Sebenius, James K. 1985: The Power of Alternatives or the Limits to Negotiation, *Negotiation Journal* 1: 163-179.
- Lehmbruch, Gerhard 1967: Proporzdemokratie. Politisches System und politische Kultur in der Schweiz und in Österreich, Tübingen: Mohr.
- Lehmbruch, Gerhard 1968: Konkordanzdemokratie im politischen System der Schweiz, *Politische Vierteljahresschrift* 9: 443-459.
- Lehmbruch, Gerhard 1996: Die korporative Verhandlungsdemokratie in Westmitteleuropa, *Schweizerische Zeitschrift für Politische Wissenschaft* 2: 19-41.
- Lijphart, Arend 1984: *Democracies. Patterns of Majoritarian and Consensus Government in Twenty-one Countries*, New Haven: Yale University Press.
- Lijphart, Arend 1999: *Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-six Countries*, New Haven-London: Yale University Press.
- Lijphart, Arend und Crepaz, Markus L. 1991: Corporatism and Consensus Democracy in Eighteen Countries: Conceptual and Empirical Linkages, *British Journal of Political Science* 21: 235-246.
- Majone, Giandomenico 1989: *Evidence, Argument and Persuasion in the Policy-Process*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Müller, Harald 1994: Internationale Beziehungen als kommunikatives Handeln, *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 1: 15-44.
- Nash, John 1950: The Bargaining Problem, *Econometrica* 18: 155-162
- Prittwitz, Volker von (Hrsg.) 1996: *Verhandeln und Argumentieren. Dialog, Interessen und Macht in der Umweltpolitik*, Opladen: Leske & Budrich.
- Raiffa, Howard 1982: *The Art and Science of Negotiation*, Cambridge: Harvard University Press.
- Risse, Thomas 2000: „Let's Argue!“ Communicative Action in World Politics, *International Organization* 54: 1-39.
- Ritter, Ernst-Hasso 1979: Der kooperative Staat. Bemerkungen zum Verhältnis von Staat und Wirtschaft, *Archiv für öffentliches Recht*, 104: 389-413.
- Roth, Alvin E. 1995: Bargaining Experiments, in: John H. Kagel und Alvin E. Roth, (Hrsg.), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press, 253-347.
- Rubinstein, Ariel 1982: Perfect Bargaining Equilibrium in a Bargaining Model, *Econometrica* 50: 97-111
- Saretzki, Thomas 1996: Wie unterscheiden sich Argumentieren und Verhandeln? Definitionsprobleme, funktionale Bezüge und strukturelle Differenzen von zwei verschiedenen Kommunikationsmodi, in: von Prittwitz 1996, 19-39.
- Scharpf, Fritz W. 1985: Die Politikverflechtungsfalle. Europäische Integration und deutscher Föderalismus im Vergleich, *Politische Vierteljahresschrift* 26: 323-356.
- Scharpf, Fritz W. 1988: Verhandlungssysteme, Verteilungskonflikte und Pathologien der politischen Steuerung, *Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft* 19: 61-87.
- Scharpf, Fritz W. 1993: Positive und negative Koordination in Verhandlungssystemen. *Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft* 24: 57-83.
- Schimmelfennig, Frank 1997: Rhetorisches Handeln in der internationalen Politik, *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 4: 219-254.
- Sebenius, James K. 1983a: *Agreements and Disagreements: Negotiation Analysis and the Law of the Sea*, Cambridge: Harvard University Press.

- Sebenius, James K. 1983b: Negotiation Arithmetik: Adding and Subtracting Issues and Parties, *International Organisation* 37: 281-316.
- Streeck, Wolfgang und Schmitter, Philippe (Hrsg.) 1985: *Private Interest Government: Beyond Market and State*, London: Sage.
- Susskind, Lawrence und Cruikshank, Jeffrey 1987: *Breaking the Impasse. Consensual Approaches to Resolving Disputes*, Basic Books: New York.
- Sutton, John 1986: Non-Cooperative Bargaining Theory: An Introduction, *Review of Economic Studies* 53: 709-724.
- Troja, Markus 2001: *Umweltkonfliktmanagement und Demokratie. Zur Legitimation kooperativer Konfliktregelungsverfahren in der Umweltpolitik*, Köln: Otto Schmidt Verlag.
- Tsebelis, George 1995: Decision-Making in political Systems: Veto Players in Presidentialism, Parliamentarism, Multicameralism, and Multipartyism, *British Journal of Political Science* 25: 289-326.
- Tsebelis, George 1999: Veto Players and Law Production in Parliamentary Democracies: An Empirical Analysis, *American Political Science Review* 93: 591-608.
- Tsebelis, George 2002: *Veto Players. How Political Institutions Work*, Princeton: Princeton University Press.
- Voigt, Rüdiger 1995: *Der kooperative Staat. Krisenbewältigung durch Verhandlung?* Baden-Baden: Nomos.
- Zangl, Bernhard und Zürn, Michael 1996: Argumentatives Handeln bei internationalen Verhandlungen. Moderate Anmerkungen zur post-realistischen Debatte, *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 3: 341-366.