

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	11
Zentrale Fragestellungen	12
Was kann der Leser Neues erwarten?	13
 Kapitel I	
Verhandlung und Verhandlungstheorie	15
1 Was ist Verhandeln?	15
2 Was kennzeichnet politische Konflikte und Verhandlungen?	17
2.1 Besonderheiten internationaler Verhandlungen	18
2.2 Die drei Phasen des Verhandlungsprozesses	20
 Kapitel II	
Der Konflikt als Gegenstand der Verhandlung	27
1 Konflikt und Verhandlung	27
2 Was ist ein politischer Konflikt?	27
3 Die Dynamik der Konfliktentwicklung: Ein dynamisches Konfliktmodell	29
4 Verhandeln unter Druck: Verhandeln in Krisen- und Kriegssituationen	31
5 Die intensivste Form des Konflikts: der Krieg	32
6 Mit welchen verhandelbaren bzw. nicht verhandelbaren Konflikten ist zu rechnen?	34
6.1 Ein Blick zurück: Veränderungen des Konfliktverhaltens	34
6.2 Ein Blick voraus: Hypothesen über zukünftiges Konfliktverhalten	40
7 Der wissenschaftliche Zugang	44
7.1 Die Verhandlungstheorie	44
7.2 Das Projekt KOSIMO	47
7.3 Konflikte und Konfliktbewältigungsstrategien	48
 Kapitel III	
Wer verhandelt?	51
1 Der Verhandler	51
2 Ratschläge für den Praktiker	56

Kapitel IV

Verhandlungskulturen	59
1 Verhandlungsstile, Verhandlungskulturen	59
2 Verschiedene nationale Kulturen und Stile in Europa	74
2.1 Drei Diskurse zur Nationenbildung	74
2.2 Sprachgruppen und intellektueller Stil	76
2.3 Zum Thema politische Mobilisierung und Protest	77
2.4 Die Perzeption des Demokratiedefizits in der EU	78
2.5 Der Fall der Nominierung des Präsidenten der Europäischen Zentralbank	79
2.6 Zentrale Begriffe im europäischen Diskurs	81

Kapitel V

Instrumente der Verhandlung	89
1 Typologisierung von Verhandlungstechniken bzw. -ressourcen	89
2 Akteurszentrierte Ressourcen	90
2.1 Das Harvard Konzept	92
2.2 Pendeldiplomatie	92
2.3 Das Brainstorming	93
3 Gegenstandsbezogene Ressourcen	94
3.1 Erweiterung bzw. Ausdifferenzierung materieller Bereiche	96
3.2 Interessenausgleich	97
3.3 Quoten- und Proporzbildung	99
3.4 Tausch bzw. „Junktimierung“	100
3.5 Emissionsquotenverrechnung	100
4 Prozessbezogene Ressourcen: Strategien, Taktik	100
4.1 Aufschieben, Verzögern	101
4.2 Flucht in Allgemeinheit und Ideologisierung	101
4.3 Two-Track-Verfahren („track two setting“)	101
4.4 Das Reframing	102
4.5 Perspektivwechsel	103
4.6 Die Verhandlungsformel	104
4.7 Das Ein- bzw. Zwei-Text-Verfahren	105
4.8 Künftige Handlungsspielräume (the shadow of the future)	106
4.9 Externe Vorgaben	106
4.9.1 Wahl- und Entscheidungsregeln	107
4.9.2 Verbindlichkeit und Unverbindlichkeit	110

Kapitel VI**Die Macht in Verhandlungen**

	113
1 Äußerliche Manifestationen von Macht	113
2 Symmetrie und Asymmetrie in Verhandlungen	115
3 Die drei Dimensionen von Macht	117
4 Die fünf Manifestationen von Symmetrie/Asymmetrie	120
4.1 Die erste Manifestation: Symmetrie und Asymmetrie als Potenzialgrößen	120
4.2 Die zweite Manifestation: Symmetrie und Asymmetrie als Prozessvariable im Streben nach Gleichheit	122
4.3 Die dritte Manifestation als Symmetrie zwischen Mittel und Zweck	125
4.4 Die vierte Manifestation von Symmetrie und Asymmetrie als Äquidistanz in Vermittlungen	128
4.5 Die fünfte Manifestation von Symmetrie als faires Ergebnis	129

Kapitel VII**Die Macht der Ohnmacht oder: Wie aus Schwäche Stärke werden kann**

	133
1 Die Mittel des Schwächeren	133
2 Koalitionsbildung und Verhandeln	135
3 Die Grenzen des Verhandeln	137

Kapitel VIII**Die Macht der Institutionen**

	143
1 Effektivität	146
2 Repräsentativität	147
3 Verhandeln im Rahmen regional integrierter Institutionen am Beispiel der Europäischen Union	149

Kapitel IX**Die Macht des Rechts: Verhandeln im Rahmen Internationaler Normen und Prinzipien**

153

Kapitel X**Der Vermittler, die Vermittlung**

	159
1 Vermittlungsstrategien	160
2 Wer vermittelt?	164
3 Instrumente einer dritten Partei	169
4 Die Vermittler, die Schlichter	171

5	Bedingungen für erfolgreiche Vermittlung	173
6	Die Mediation	175

Kapitel XI

Modalitäten der Beendigung	177
1 Modalitäten der Konfliktbeendigung	177
2 Die Qualität von Verhandlungs- bzw. Entscheidungsergebnissen	179
2.1 Nicht-Entscheidung	179
2.2 Teilentscheidungen	180
2.3 Radikale Entschlüsse	180
2.4 Mehrdeutige Entscheidungen	180
2.5 Mehrheitsentscheidungen bzw. Kompromissentscheidungen	180
2.6 Stabile bzw. instabile Entscheidungen	181
2.7 Konservative bzw. auf Veränderung gerichtete Entscheidungen	181
2.8 In die Zukunft gerichtete Entscheidungen	181
3 Militärische, territoriale und politische Ergebnisse	182
4 Formelle versus informelle Beendigungen, insbesondere von Kriegen	185
5 Konflikte im Sicherheitsrat der UN	186
6 Historische Vertrags-Fälle	186
7 Die Theorie unerledigter Kriege: Die Kurzlebigkeit von Kriegsresultaten	189

Kapitel XII

Die Verhandlungslösung	191
1 Die Theorie der unerledigten Friedensabkommen	193
2 Die sechs Komponenten eines dauerhaften Friedens	194
3 Gerechtigkeit und Fairness in Verhandlungen	202
4 Aus aufgezwungenen Friedensschlüssen folgen weitere Kriege, aus Friedensverträgen, die diesen Namen verdienen, Frieden	204

Kapitel XIII

Hypothesen zu Konflikt und Verhandlung	207
1 Thesen, die Art des Konfliktes betreffend	207
2 Thesen, das Umfeld betreffend	207
3 Thesen, die Gegenstände von Konflikten betreffend	208
4 Thesen zur Konfliktbearbeitung	209
5 Thesen, die Konfliktlösung betreffend	209
6 Thesen zur Konfliktlösung durch dritte Parteien	210
7 Hypothesen, die Ergebnisse betreffend	212

Kapitel XIV	
Zusammenfassung	213
Abkürzungsverzeichnis	217
Literatur	219
Abbildungen, Tabellen, Matrizen und Übersichten	
Abbildung 1: Modalitäten des Konfliktaustrags	16
Abbildung 2: Verhandlungskreislauf	25
Abbildung 3: Interessenkonstellation	28
Abbildung 4: Dynamisches Konfliktentwicklungsmodell	30
Abbildung 5: Verhandlungen im Fadenkreuz von Theorie und Praxis	45
Abbildung 6: Konfliktzyklus und Bearbeitungsmodalitäten	49
Übersicht 1: Regeln des „harten“ diplomatischen Verhandelns nach François de Callières (1716)	53
Übersicht 2: Regeln des „weichen“ diplomatischen Verhandelns nach Fortuné Barthélmy de Félice (1778)	54
Übersicht 3: Fünf Fähigkeiten des erfolgreichen Verhandlers	55
Übersicht 4: Profile einiger Berufskulturen	58
Übersicht 5: Portrait eines amerikanischen Verhandlers	61
Übersicht 6: Das Portrait eines italienischen Verhandlers	61
Übersicht 7: Portrait eines deutschen Verhandlers	62
Übersicht 8: Angenommene kulturelle Eigenschaften: Japan, Nordamerika, Lateinamerika	67
Abbildung 7: Verschiedene Gesellschaftstypen	75
Übersicht 9: Instrumente bezogen auf die drei Formen von Macht	112
Abbildung 8: Darstellung von Macht	114
Matrix 1: Verschiedene Verhandlungsstrategien bei asymmetrischer Machtkonstellation	123
Matrix 2: Verhandlungsergebnisse im Verhältnis zu verschiedenen Machtkonstellationen	124
Abbildung 9: Die fünf Manifestationen von Symmetrie und Asymmetrie im Verlauf des Verhandlungsprozesses im Überblick	132
Abbildung 10: Analysemodell für Vermittlungen	160
Übersicht 10: Konfliktphasen und Vermittlung am Beispiel des Bosnien-Konflikts	161
Übersicht 11: Strategien des Vermittlers	162
Übersicht 12: Eigenschaften, die ein Vermittler haben sollte	167
Tabelle 1: UN-Vermittlungen nach Regionen (1945-1995)	168

Übersicht 13:	Bedingungen für erfolgreiche Vermittlung	174
Tabelle 2:	Modalitäten der Konfliktbeendigung (kondensiert)	179
Tabelle 3:	Verträge nach Regimetypen	186
Übersicht 14:	Bedingungen für haltbare politische Lösungen	197