

2 Methodisches Vorgehen

Im Folgenden wird die methodische Herangehensweise der Studie konkretisiert. Dafür werden zunächst auf Grundlage der bereits bekannten Ausgangs- sowie der Leitfrage Forschungsfragen entwickelt und systematisiert. Daraufhin wird das Untersuchungsdesign der vergleichenden Fallstudie, die zugrunde liegende methodologische Denkweise, die Logik des Schließens und die Zielsetzung der Untersuchung erläutert. Auf eine grundsätzliche Darstellung des Prinzips der Herleitung und Begründung der Erklärungsfaktoren folgt die Beschreibung der Fallauswahl. Schließlich werden die Methoden der Datenerhebung und -auswertung genauer beschrieben und mit der Beschreibung des Forschungsprozesses verknüpft.

2.1 Forschungsfragen

Die leitende Fragestellung bedarf nun weiterer Konkretisierung: Warum erreichen einige Gremien starke, andere schwache Zustimmung? Wie lassen sich die Unterschiede im Outcome erklären?

Zur Beantwortung der Leitfrage wird ein System konkreter Forschungsfragen entworfen (vgl. systematisierend Abb. 3). Zunächst muss Zustimmung in verschiedene Grade differenziert werden, um so Konsensergebnisse voneinander unterscheiden und die Ausprägungen der abhängigen Variablen operationalisieren zu können. Die erste methodisch-theoretische Frage lautet daher: Wie lassen sich Konsensergebnisse oder Zustimmungsgrade sinnvoll differenzieren? Die entsprechende empirische Frage lautet: Welche Zustimmungsgrade erreichen konkrete Fälle? Darauf aufbauend kann die Fallauswahl und die Bildung von Fallgruppen nach der abhängigen Variablen erfolgen.

Auf der Grundlage theoretischer Bedingungen erfolgreicher Verhandlungen werden dann folgende Fallanalysefragen gestellt: Auf welchen Wegen haben die Gremien ihre Ergebnisse erreicht? Unter welchen Bedingungen wird starke, unter welchen Bedingungen schwache Zustimmung erreicht?

Abbildung 3: Die Untersuchungsfragen

Ausgangsfrage	Weshalb erreichen alle Expertengremien Konsens?
Leitfrage	Weshalb erreichen einige Gremien starken Konsens und einige schwachen Konsens, bzw. starke und schwache Zustimmung?
Übergeordnete Forschungsfrage	Wie erklärt sich das jeweilige Outcome der Expertengremien? Unter welchen Bedingungen wird starke, unter welchen Bedingungen schwache Zustimmung erreicht?
Fragen zum Explanandum Theoretisch Empirisch	Wie lassen sich Konsensergebnisse sinnvoll differenzieren? Welche Zustimmungsgrade erreichen die konkreten Fälle?
Fragen zu den Erklärungsfaktoren Fallgruppe A: Starke Zustimmung Fallgruppe B: Schwache Zustimmung	Weshalb erreichten die Fälle der Gruppe A starke Zustimmung? Agierten sie unter besonders förderlichen Bedingungen? Wurde auf andere Qualitätsmerkmale eines Verhandlungsergebnisses verzichtet? Weshalb erreichten die Fälle der Gruppe B nur schwache Zustimmung? Waren die Bedingungen der Verhandlungen besonders hinderlich? Wurden sonstige Qualitätsmerkmale eines Verhandlungsergebnisses erreicht?
Vergleichsfragen	Was sind die zentralen Erklärungskategorien der verschiedenen Zustimmungsgrade? Welche unabhängigen Variablen hängen miteinander zusammen? Bestätigen sich die Annahmen über die Wirkrichtung der Variablen?
Normative Fragen Legitimationskriterien	Unter welchen Bedingungen stellen sich Fragen der demokratischen Legitimation? Welche Legitimationsmaßstäbe sind an die beobachteten Phänomene anzulegen? Sind die Verhandlungsergebnisse weitreichend? Erfüllen die Fälle die Kriterien der Partizipation und der Verantwortlichkeit? Welche Machtstrukturen zeigen sich?

Bei der Fallanalyse wird aufgrund der Funktionen oder Zwecke, der Eigenschaften und Aufgaben dieser politischen Instrumente grundsätzlich angenommen, dass diese Prozesse auf die Erreichung breiter Zustimmung ausgerichtet sind. Diese Annahme wird aber in den Einzelfällen überprüft: Waren die Verhandlungen durch das Ziel des starken Konsenses geleitet oder wurde dies durch andere Ziele überlagert? Wurde möglicherweise auf starken Konsens zugunsten eines anderen Guts verzichtet?

Für die Gruppe der Fälle mit starker Zustimmung (Fallgruppe A) fragt sich: Wie schaffen es diese Fälle, zu starker Zustimmung zu gelangen, ein voraussetzungsvolleres aber auch qualitativ hochwertigeres Ergebnis? Agierten sie unter besonders förderlichen Bedingungen?¹ Wurde möglicherweise auf andere Qualitätsmerkmale eines Verhandlungsergebnisses verzichtet?

In Bezug auf die Fallgruppe B stellt sich die Frage, wieso geringe Zustimmung in Kauf genommen wurde, warum also Teilnehmer ausgeschlossen werden. Waren die Bedingungen der Verhandlungen schwierig, so dass effektiver Interessenausgleich nicht zu erreichen war? Es ist aber auch möglich, dass der Ausschluss von Teilnehmern in Kauf genommen wurde, um andere Qualitätsmerkmale politischer Interaktion zu erreichen: Was zeichnet das Ergebnis neben der schwachen Zustimmung noch aus?

Im Fallvergleich schließlich fragt sich: Welche Bedingungen erklären im Vergleich die Unterschiede der abhängigen Variablen; was sind also die zentralen Erklärungskategorien?

Darüber hinaus werden im Fallvergleich auch Zusammenhänge unabhängiger Variablen analysiert: Welche unabhängigen Variablen hängen miteinander zusammen? Welche Bedingungen wirken aufeinander und welche verstärken sich und bilden damit komplexere Konzepte? Welche fallen aus methodologischen Gründen aus der Erklärung heraus? Welche Variablen zeigen eine umgekehrte Wirkrichtung und bestätigen die theoretische Erwartung nicht?²

Wie bereits oben, in der Darstellung des theoretischen Forschungsansatzes erwähnt, durchziehen normative Fragen die Studie, werden aber im Anschluss an die Analyseergebnisse noch einmal gesondert behandelt. Im Zentrum der normativen Analyse stehen Fragen nach der Input-Legitimation der untersuchten Ver-

¹ Es kann angenommen werden, dass starke Zustimmung voraussetzungsvoller ist als schwache Zustimmung, und dass daher für eine starke Zustimmung förderlichere Bedingungen gegeben sein müssen (vgl. zur genaueren Begründung Kap. 3.1). Aus der Theorie sind zwar zahlreiche Bedingungen bekannt, die Verhandlungen erleichtern, doch dürfte es kaum zutreffen, dass Fälle mit breiter Zustimmung *alle* Verhandlungsbedingungen erfüllen, während Fälle mit schwacher Zustimmung *keine* erfüllen. Die Situation ist komplexer, weshalb sich die Frage stellt, *welche* Faktoren als *besonders* positive oder förderliche Bedingungen für starke Zustimmung gelten können.

² Der erste Teil der Fallvergleichsfragen trägt zum Verständnis der Fälle und von Verhandlungsprozessen im Allgemeinen bei, der zweite Block kann theorieerweiternd wirken.

handlungsprozesse, gemessen an den Prinzipien der Partizipation und der Verantwortlichkeit: Wurden betroffene Akteure aus den Verhandlungen ausgeschlossen oder waren die Prozesse partizipativ und inklusiv? Falls Teilnehmer ausgeschlossen wurden: Wie transparent und nachvollziehbar waren die Machtstrukturen? Welche Akteursgruppen werden ausgeschlossen, welche privilegiert, und wie beeinflussen die Machtasymmetrien den Verlauf der Verhandlungen? Der normative Teil der Analyse klärt auch, welche Maßstäbe überhaupt an die betrachteten Vorverhandlungen angelegt werden sollten. Die Input-Analyse vorbereitend wird dafür untersucht, unter welchen Bedingungen den Entscheidungen von Expertengremien überhaupt das Potential kollektiver Verbindlichkeit zugesprochen werden kann. Es werden solche Fälle ausgesondert, die keine substantiellen Entscheidungen getroffen haben, da solche status-quo-nahen Ergebnisse kein Veränderungspotential aufweisen.³

2.2 Untersuchungsdesign

2.2.1 Vergleichende Fallstudie: Zwischen Fall- und Variablenorientierung

Die grundlegende Frage der Studie ist die nach den Ursachen unterschiedlicher Verhandlungsergebnisse, genauer: der unterschiedlichen Zustimmungsgrade zu verhandelten Ergebnissen. Zur Beantwortung dieser Frage müssen Zusammenhänge zwischen Ursachen und Wirkungen hergestellt und das Zusammenwirken von Faktoren analysiert werden, um so die zentralen Erklärungsfaktoren für die verschiedenen Outcomes herauszuarbeiten. Dafür wird eine detaillierte empirische, aber theoretisch geleitete *vergleichende Fallstudie* durchgeführt. Die Elemente dieses Designs werden im Folgenden genauer erläutert.

Für den angestrebten Vergleich muss im Gegensatz zu einer reinen Einzelstudie eine gewisse Einschränkung der Untersuchungsdimensionen vorgenommen werden. Dem wird vor allem durch theoretische Rückbindung und die *Variablenlogik*, also die Reduktion der sozialen Komplexität durch abstrakte

³ Somit wird die Input-Legitimation auch zum Output der Entscheidungen – der Reichweite des Verhandlungsergebnisses – ins Verhältnis gesetzt. Die Erläuterung der Reichweite dient als Ausschlusskategorie: wird nichts Substantielles entschieden, so wird davon ausgegangen, dass die Verhandlungsergebnisse einflusslos bleiben müssen und sich daher nicht als potentiell kollektiv verbindliche Entscheidungen qualifizieren. Wie bereits erwähnt, wird das Output also nicht hinsichtlich der Effektivität der Problemlösung beurteilt, da der Bezugspunkt der Beurteilung sowohl der Output-, als auch der Input-Dimension das *Verhandlungsergebnis* der Gremien, nicht der politische Umsetzungsprozess ist.

Kategorienbildung begegnet.⁴ Um kausale Zusammenhänge erkennen und im Zuge des Vergleichs diese Zusammenhänge verallgemeinern zu können, werden die Fälle in Merkmale aufgebrochen und die so entstandenen Variablen miteinander in Beziehung gesetzt. Der vorliegende Forschungsansatz verbindet diese Variablenlogik aber mit Denkweisen der fallzentrierten Herangehensweise, denn „good comparative social science balances emphasis on cases and emphasis on variables“ (Ragin 1991: 1). Mit dieser Balance zwischen Fallorientierung und Variablenorientierung schließt die Studie an die Forschungslogik der ‚Qualitative Comparative Analysis‘ (QCA) (Ragin 1989; Ragin/Rihoux 2009) an. Allerdings werden Variablenzusammenhänge im Rahmen der vorliegenden Small-N-Analyse nicht mit Boole’scher Algebra errechnet, da auch QCA nicht das grundsätzliche methodische Problem der zahlreichen Variablen und wenigen Fälle (Lijphart 1971) lösen kann. Es wird deshalb besonderer Wert auf eine holistische Fallanalyse gelegt. Diese erlaubt das grundlegende Verständnis der Einzelfälle und die Nachverfolgung von (Variablen-)Zusammenhängen als ersten Erklärungsschritt. Durch die kontextverwurzelten, detaillierten Fallanalysen kann auch dem mit Ex-Post-Facto-Designs verbundenen Problem der Scheinkausalität (Behnke et al. 2006: 66) begegnet werden.⁵

Die Einzelfallanalysen werden aber der Variablenlogik folgend abstrakt dargestellt und in einem zweiten, vergleichenden Schritt einander gegenüber gestellt. So werden allgemeinere Aussagen erreicht, die über den Einzelfall hinaus weisen. Im Sinne Charles Ragins wird eine *bescheidene Verallgemeinerung* angestrebt: Die Erklärung soll nur für diese und ähnliche Fälle gelten und bezieht sich auf die betrachteten Variablen, denn es gibt keinen Grund anzunehmen, dass über die betrachteten Merkmale hinaus keine weiteren Faktoren Einfluss auf das Outcome haben können. Durch die deduktive Herleitung der unabhängigen Variablen aus der Verhandlungstheorie wurden aber die wichtigsten Verhandlungsbedingungen berücksichtigt und so ein theoretisch fundierter, pragmatischer Mittelweg zwischen Komplexitätsreduktion und Vergleichbarkeit eingeschlagen.

⁴ Darüber hinaus werden die Beobachtungsebenen und Analysekategorien begrenzt, wie in Kap. 2.3 dargestellt.

⁵ ‚Kontroll‘-Elemente wie die Berücksichtigung einer Kontrollgruppe, der bewusste Einsatz von Stimuli oder die Konstanthaltung aller Drittvariablen scheiden aus, da die beobachteten Phänomene reale politische Prozesse betreffen, die nicht nachgestellt werden können. Aufgrund der multifaktoriellen Komplexität der hier zu untersuchenden Verhandlungsprozesse konnte ebenfalls kein ‚Most-similar-cases-Design‘ entwickelt werden; zum einen ist die Grundgesamtheit zu klein, zum anderen unterscheiden sich die wenigen existierenden Fälle zu stark hinsichtlich der möglichen beeinflussenden Variablen, wie in Kap. 2.4 genauer ausgeführt wird.

Ebenfalls an Ragin angelehnt ist die Vorstellung einer *dichotomen Ausprägung von Variablen*: Ein Merkmal ist entweder vorhanden oder nicht.⁶ Die von den genannten Beiträgen zur Verhandlungsforschung abgeleiteten und durch induktive, aus Fallstudien stammende Faktoren ergänzten unabhängigen Variablen werden also – ebenso wie die abhängige Variable – mit zwei Ausprägungen versehen: einer positiven (Merkmal vorhanden) und einer negativen (Merkmal nicht vorhanden). Die positiven Ausprägungen erleichtern laut Theorie Verhandlungen, sie erhöhen die Einigungswahrscheinlichkeit; die negativen erschweren sie.⁷

2.2.2 Der analytische Zweischritt

Das Untersuchungsdesign basiert somit auf einem *analytischen Zweischritt*: Die intensive Kenntnis der Einzelfälle, die auf detaillierten empirischen Fallstudien in ihrem natürlichen Kontext beruht und eine dichte Beschreibung als ersten Schritt der Analyse ermöglicht, gibt Aufschlüsse über kausale Zusammenhänge ‚aus dem Fall heraus‘ (1). In den Einzelfallstudien werden die Ausprägungen aller (insgesamt 22) Variablen zunächst ausführlich beschrieben. Durch die Vielfalt an Informationen kann für den jeweiligen Einzelfall eine vollständige Kausalgeschichte oder Kausallinie gebildet werden, die von den jeweils erklärenden Faktoren zum Explanandum führt. Der darauf folgende Fallvergleich erlaubt die Entwicklung generalisierbarer Argumente und deren systematische Prüfung (2).⁸ Die Ausprägungen der unabhängigen Variablen der beiden Untersuchungsgruppen werden dafür kontrastiert und auf systematische Variationen hin analysiert. Kovariation, also das gemeinsame Variieren zweier Merkmale wird hier als Hinweis auf allgemeine Interdependenzen genutzt und es werden diese möglichen Zusammenhänge durch Rückgriff auf die Einzelfälle sowie auf weitere Theorie geprüft. Hier verdichten sich die erklärenden Faktoren im Vergleich zur Einzelfallstudie, denn im Fallvergleich werden konstant ausgeprägte Faktoren deutlich

⁶ Dies gilt zumindest für die QCA-Variante des ‚Crisp-Sets‘. Die Crisp-set-QCA folgt einer zweiwertigen Logik: Ein Fall ist entweder Element einer Menge oder nicht, das betreffende Merkmal also vorhanden oder nicht (Rihoux/de Meur 2009). Im Gegensatz dazu geht die Fuzzy-QCA von Graden der Zugehörigkeit aus.

⁷ Der QCA-Tradition folgend wird außerdem von komplexen Kausalbeziehungen ausgegangen. Es wird also nicht erwartet, dass die Erklärung für Zustimmungsggrade monokausal ausfällt. Außerdem geht das die Studie leitende Kausalitätskonzept von Equifinalität oder ‚multiple conjunctural causation‘ aus (Berg-Schlosser et al. 2009: 8), beruht also auf der Überzeugung, dass verschiedene Wege, oder genauer: verschiedene Konfigurationen von Faktoren zum gleichen Ergebnis führen können.

⁸ Natürlich gelten diese im Aggregat, also auf der Vergleichsebene beobachteten Zusammenhänge dann wiederum im Umkehrschluss nur annäherungsweise für jeden einzelnen Fall.

und solche, die sich relativieren. Diese Variablen bergen keine Erklärungskraft und fallen daher aus der Erklärung heraus. Auf dieser Ebene können auch (weitere) Variablencluster gebildet werden, also auf der Grundlage gleicher Ausprägungen von Variablen, die sich theoretisch-logisch miteinander verbinden lassen, komplexere Konzepte entworfen werden, was wiederum die Anzahl der Variablen reduziert und die Erklärung kondensiert.

Für die Entwicklung einer Erklärung wird zwischen der Einzelfallebene und der Aggregatsebene hin und her gewechselt, um so Schlüsse zum einen zu ermöglichen, zum anderen durch die Verankerung in den Daten abzusichern. Im Zuge dieses Vergleichs und des Wechsels zwischen Einzelfall- und Vergleichsebene kann dann auch die theoretisch vorgegebene und hier angenommene Wirkrichtung der unabhängigen Variablen noch einmal hinterfragt werden, wodurch die Annahmen der Theorie überprüft und erweitert werden können. Fallen hier systematische Variationen zwischen unabhängigen und abhängigen Variablen auf, die der Verhandlungstheorie widersprechen, so werden sie nicht als falsch angesehen, sondern die theoretisch vorgegebene Wirkrichtung wird in Frage gestellt und an den einzelnen Fallbeispielen geprüft und möglichst theoretisch erklärt. Wird also bspw. deutlich, dass die Größe einer Verhandlungsrunde entgegen der Verhandlungstheorie, die möglichst kleine Verhandlungsrunden postuliert, bei Fällen mit starker Zustimmung besonders hoch ist, so wird zum einen in den empirischen Einzelfällen nach möglichen umgekehrten kausalen Zusammenhängen und nach theoretischen Erklärungen für diese umgekehrte Wirkrichtung gesucht.

2.2.3 *Zwischen Hypothesengenerierung und -test*

Die vorliegende vergleichende Fallstudie basiert auf einer empirischen Untersuchung anhand von sechs Fällen, ist gleichzeitig theoriegeleitet und zielt auf die Vertiefung und Erweiterung von Theorie. Die Untersuchung ist damit zwischen Hypothesentest und Hypothesengenerierung angesiedelt und verbindet Elemente der quantitativen und der qualitativen Forschungstradition. Es werden also *keine* Hypothesen getestet, sondern im Rahmen der Untersuchung theoretische Erkenntnisse entwickelt bzw. das theoretische Vorwissen ergänzt. Es werden außerdem durchaus Vorannahmen und theoretische Überlegungen hinzugezogen.⁹ Auch in Bezug auf die Zielsetzung wird also ein Mittelweg verfolgt, und zwar ein Weg zwischen der Generierung einer neuen Theorie und der Überprüfung einer bewährten.

⁹ Vgl. in Abgrenzung dazu den stark qualitativ ausgerichteten und offen vorgehenden Ansatz der ‚Grounded Theory‘ (Glaser/Strauss 2006).

2.3 Auswahl der Kategorien

Die Menge der möglichen und denkbaren Einflussfaktoren auf Verhandlungsergebnisse von Expertengremien ist kaum zu bestimmen. Entsprechend dem Forschungsinteresse dieser Untersuchung war deshalb eine Beschränkung der Beobachtungskategorien notwendig.¹⁰ Die Begrenzungen sowie das grundsätzliche Vorgehen bei der Herleitung der Variablen werden im Folgenden dargestellt. Die eigentliche Operationalisierung, die theoretische Einbettung der einzelnen unabhängigen Variablen also, erfolgt detailliert in Kapitel 3 und 4.

2.3.1 Untersuchungseinheiten

In Bezug auf die untersuchten Einheiten liegt der Fokus der Studie auf der *Mesoebene* der Organisationsstruktur und dem organisationsinternen Verhandlungsprozess. Es wird nicht das Handeln von Individuen, deren Interessen und Präferenzen im Einzelnen nachgezeichnet und ihre Interaktion verfolgt. Die Akteure werden als komplexe Akteure oder Akteursgruppen modelliert, um die Akteursstruktur zu analysieren und aggregiertes Gruppenverhalten mit einzubeziehen.¹¹ Das Interesse gilt also einer mittleren Aggregationsebene.

Die Konzentration auf die Mesoebene leitet sich aus dem Wesen des Untersuchungsgegenstandes und der erkenntnisleitenden Fragestellung ab: Da bei dieser Studie die Ergebnisse von Verhandlungsprozessen im Zentrum stehen, wurden Gremien betrachtet, die zum Zeitpunkt der Untersuchung ihre Arbeit zu Großteilen abgeschlossen hatten. Eine teilnehmende Beobachtung mit der Möglichkeit der Erhebung mikro-psychologischer Daten schied deshalb von vornherein aus.¹² Für die hier gewählte Fragestellung sind die angestrebten aggregierten, also auf die Gruppe der verhandelnden Akteure und nicht auf Individuen

¹⁰ Durch den Bezugspunkt der Erklärung werden schon einige Faktoren der Verhandlungstheorie ausgeschlossen. Da der Fokus auf der Einigungswahrscheinlichkeit oder dem Zustimmungsgrad der Ergebnisse liegt, werden keine Verhandlungsbedingungen betrachtet, die die sachliche Qualität eines Verhandlungsergebnisses verbessern.

¹¹ Zur Verdeutlichung einzelner Punkte können individuelle Positionen der beteiligten Akteure aber erwähnt werden. Vgl. zum Vorgehen bei der Bildung von Akteursgruppen auch Kap. 4.2.

¹² Diese Methode wäre allerdings auch bei laufenden Verhandlungsprozessen kaum anwendbar, da solche Prozesse in der Regel nicht-öffentlich sind. Ein Ausschluss dieser mikro-psychologischen Ebene ist zudem forschungsökonomisch zu begründen. Um die Präferenzen und Handlungen jedes einzelnen Mitglieds der Gremien herauszufinden, wären Interviews mit jedem Teilnehmer der teilweise 200 Personen starken Gremien notwendig. Dies ist mit qualitativen Methoden, die in diesem wenig untersuchten Feld mit entsprechend hohem Interpretations- und Explorationsbedarf alternativlos sind, nicht zu leisten.

bezogenen Aussagen zum Zustimmungsgrad und zu den Konfliktlösungsstrategien zentral.¹³

2.3.2 Analyseebenen

Da das Explanandum das Verhandlungsergebnis von Expertengremien ist, liegt der Fokus der Untersuchung auf der Organisationsform Expertengremium. Diese Expertengremien sind eingebettet in übergeordnete Governancestrukturen des politischen Systems, des Regierungssystems und damit verbunden der Öffentlichkeit, die ebenfalls Einfluss auf das Verhandlungsergebnis entfalten können. Daher werden Elemente der Makroebene in die Analyse mit einbezogen: die institutionellen Verhandlungszwänge, das Ausmaß des öffentlichen Problembewusstseins und der aus diesen beiden hervorgehende Handlungsdruck, unter dem die Akteure stehen. Man kann die Variablen vier Analyseebenen zuordnen, die sowohl institutionelle als auch handlungsbezogene Faktoren umfassen (vgl. auch Abb. 4):

- I. Institutionelle Rahmenbedingungen
- II. Organisationsinterne Verhandlungsstrukturen
- III. Verhandlungsprozess
- IV. Verhandlungsergebnis

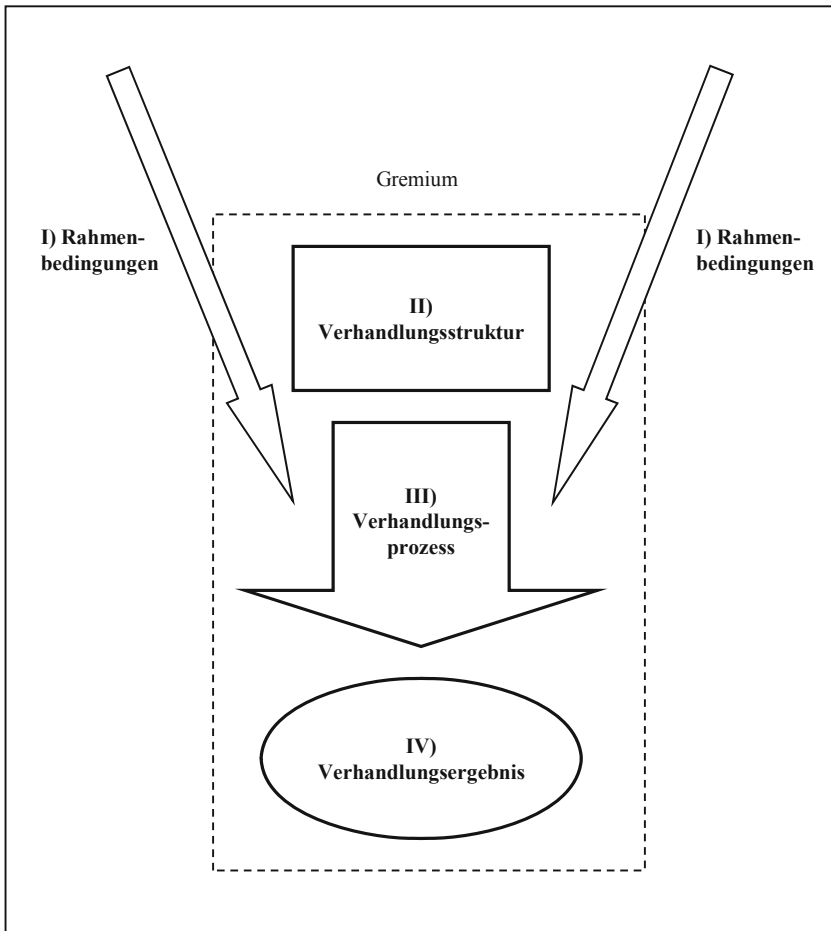
Die ersten beiden Ebenen bilden die *Ausgangswahrscheinlichkeit der Einigung* ab (Scharpf 1976: 42). Diese institutionellen oder formalen Strukturen auf der Makroebene des politischen Systems (I Institutionelle Rahmenbedingungen) und auf der Mesoebene der Organisation (II Verhandlungsstrukturen) werden als Handlungskorridore verstanden, innerhalb derer Akteure strategisch interagieren (III und IV). Die institutionellen Faktoren werden in diesem Sinne nicht als determinierend, sondern als Möglichkeitsstrukturen gesehen; sie wirken als institutionelle Voraussetzungen von Handlungsschranken und –potentialen.

Auf der Ebene des Verhandlungsprozesses (III) werden von den Verhandlungsakteuren Wege der Konfliktbearbeitung beschritten, die die Einigungschancen beeinflussen. Auf dieser Ebene können formale Regelungen durch informelle Regelungen überlagert werden und von diesen in ihrer Wirkung eingeschränkt werden. Auch auf der Ebene des Verhandlungsergebnisses (IV) spielt das Akteurshandeln eine Rolle, denn die Reichweite der Ergebnisse wird von den Ver-

¹³ Für die Ausrichtung der Studie ist es nicht notwendig, die Positionen und Präferenzen jedes individuellen Akteurs nachzuzeichnen. Sozialpsychologische Studien können aber an die vorliegende Untersuchung sinnvoll angeschlossen werden.

handlungsteilnehmern bestimmt und eine Begrenzung der Reichweite kann als Verhandlungsstrategie genutzt werden. Die akteurs- oder handlungsbezogenen Faktoren der Ebene III und IV sind komplexer und vielschichtiger als die formalen Variablen der Ebenen I und II, die häufig einfach an der Institutionalisierung der Gremien abzulesen sind und zur Bestimmung daher kaum interpretiert werden müssen.

Abbildung 4: Die vier Analyseebenen der unabhängigen Variablen



Verhandlungen im Konsensverfahren
Varianten kollektiver Entscheidung in Expertengremien

Krick, E.

2013, XVIII, 300 S. 46 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-00355-5