Iris Bohnet

Diskurs – die Protektion der Kommunikation*

Abstract: The goal of discourse-based decision-making is to free negotiations from self-interested, strategic interactions. In this paper it is argued that the absence of interests may lead to both efficiency losses and redistribution between participants of the discourse and outsiders. The latter effect is the stronger, the more personal relationships between discourse participants become. Therefore, it is essential to validate the recommendations arrived at in discourses in democratic decision-making processes that are driven by competition between different points of views and interests.

1. Einleitung

Die Idee des geschützten Raums ist alt. Junge Pflanzen, Tiere und auch Menschen werden geschützt großgezogen, um erst dann dem rauen Wind der Realität ausgesetzt zu werden, wenn sie stark genug sind, diesem zu trotzen. Neuen Ideen geht es ähnlich; sie werden im kleinen Kreis kultiviert und erst zu einem späteren Zeitpunkt mit der Kritik der nicht Eingeweihten konfrontiert. Auch Diskurse dienen diesem Zweck. Diskursive Entscheidungsverfahren versuchen, einen Schutzwall gegen strategische Interessenvertretung zu errichten. Ein- und Austrittsbarrieren werden wie bei anderen geschützten Gruppen durch spezielle Verfahrensregeln hochgeschraubt; eine Rechenschaftspflicht gegenüber der Außenwelt existiert nicht. Der Austausch von Meinungen und ein Einbezug von Experten findet abgeschildert, innerhalb klar definierter Regeln, statt.

Geschützten Räumen treten der Ökonom und die Ökonomin mit Skepsis gegenüber. Viele der jungen Industrien, die kurzfristig vor Konkurrenz geschützt werden sollten, bis sie auf dem Weltmarkt Fuß gefaßt hätten, konnten nur bestehen, wenn der Schutz aufrecht erhalten wurde. Erziehungs- oder Schutzzölle haben nicht dazu geführt, daß Lern- und Skaleneffekte ausgenutzt wurden. Vielmehr gewöhnten sich die Industrien an die attraktiven Rah-

* Ich danke Michael Baurmann, Bruno S. Frey und Felix Oberholzer-Gee für ihre hilfreichen Anmerkungen und COST A7 für die finanzielle Unterstützung.

menbedingungen. Ohne Schutz wären die Unternehmer gezwungen gewesen, zukünftige Gewinne und Verluste schon zu Beginn in ihr Kalkül einzubeziehen, so daß sich ein Einstieg nur bei positivem Gegenwartswert gelohnt hätte. Schutzzölle jedoch übergeben das Zepter der Unternehmensführung gerade bezüglich der langfristigen Gewinnmaximierung der staatlichen Verwaltung, von der damit angenommen wird, sie hätte eine bessere Voraussicht als Private.

Die Abschottung gegen außen verändert die Spielregeln für die Wirtschaft. Wer nach welchen Kriterien in den Schutzraum aufgenommen wird, wird zu einem wichtigen Parameter für den Erfolg einer Unternehmung. Ähnliches gilt für geschützte Kommunikation. Auch bei Diskursen bestimmen einige wenige, durchaus wohlwollende Diskursplaner und Mediatoren, wer mit wem, wann und wie diskutiert. Das ‚wer‘ wird in den seltensten Fällen demokratisch ermittelt. Im zentralen Fallbeispiel, der Mülldeponie im Kanton Aargau (siehe Renn/Webler 1996; Oberholzer-Gee et al. 1996), wurden die Delegierten nach völlig unterschiedlichen Kriterien bestimmt. Daß Selektionsverfahren durch Ausschreibung in der Lokalzeitung nicht zu gleichen Resultaten führen wie Ernennungen durch den Gemeinderat erscheint offensichtlich. Verzerrungen infolge spezifischer Auswahlverfahren sind daher bereits in diesem Stadium möglich (Abschnitt 2).

Die Auswahl von Delegierten impliziert den Ausschluß des größten Teils der Betroffenen. Anders als bei demokratisch gewählten Parlamenten sind die ‚Agenten‘ ihren ‚Prinzipalen‘ jedoch keine Rechenschaft schuldig. Vielmehr finden Diskurse typischerweise hinter verschlossenen Türen statt, so daß die Teilnehmer und Teilnehmerinnen keine Konsequenzen für ihre Meinungsäußerung zu fürchten haben. Inwieweit die ‚Insider‘ dann noch die Anliegen der ‚Outsider‘ wahrnehmen, bleibt abzuklären. Da externe Disziplinierungsmechanismen ausgeschaltet wurden, werden interne Restriktionen deren Platz einnehmen. Gruppeninterne Dynamiken können sich voll entfalten und in Anlehnung an experimentelle Ergebnisse ist zu erwarten, daß eine Gruppenidentität entsteht und die Kooperationsbereitschaft der Mitglieder erhöht wird. Eine Angleichung von Meinungen und Interessen ist sogar für solch extreme Fälle wie Geiselnahmen bekannt, bei denen sich die Opfer mit den Tätern zu identifizieren beginnen (‚Stockholm Syndrom‘) (Abschnitt 3).

Daß das Ausschalten von Anreizen nicht nur zu Umverteilung, sondern auch zu Effizienzverlusten führt, wird deutlich, wenn die Ergebnisse geschützter Märkte, wie etwa der Landwirtschaft, betrachtet werden. Wenn relative Preise Verhalten nicht mehr steuern, wird es möglich, an den Gegebenheiten der Wirklichkeit ‚vorbei zu wirtschaften‘ bzw. ‚vorbei zu diskutieren‘. Bei internationalen Handelsbeziehungen tragen die Kosten der Protektion typischerweise die Konsumenten und Konsumentinnen, die die Güter der geschützten Industrien nachfragen. Der Abnehmer der Produkte des geschützten Diskurses

ist ebenfalls die unorganisierte Allgemeinheit. Sie kann weder Einfluß auf den Produktionsprozeß der Meinungsbildung nehmen, noch in dem Maß auf alternative Anbieter von Information ausweichen, wie sie es bei offenen Märkten könnte.

Geschützte Kommunikation in speziellen Gruppen, die zu gruppenspezifischen Ergebnissen führt, muß daher von der öffentlichen Meinungsbildung unterschieden werden. In Demokratien sind Bürger und Bürgerinnen dem Wettbewerb der Meinungen durch die Medien, aber auch durch einen Wechsel der Kommunikationspartner ausgesetzt. In der Familie, am Arbeitsplatz, an Universitäten, in Supermärkten, in Vereinen und im Gasthaus werden Meinungen gebildet, die nicht der Gefahr unterliegen, idiosynkratisch nur die Position der einen Diskursgruppe zu widerspiegeln. Gerade der Abbau von Marktschranken und Schutzwällen dürfte sinnvollen Argumenten zum Durchbruch verhelfen (Abschnitt 4).

2. Das Problem der Auswahl

Demokratien lösen das Problem der Auswahl von Entscheidungsträgern typischerweise durch Verfahren, die garantieren, daß Delegierte Gebietskörperschaften, funktionale Einheiten oder andere Gruppen von Individuen vertreten. Theoretisches Ziel wäre, daß jeder Delegierte eine Anzahl von Bürgerinnen und Bürgern mit homogenen Präferenzen abdeckt, so daß die Gesamtzahl der Repräsentanten der Zahl der unterschiedlichen Präferenzen entspricht. Während Proporzverfahren eine Annäherung an dieses Ideal darstellen, können Wahlsysteme nach der Majorzregel zu Verzerrungen führen. Ein geringer Stimmenvorsprung in einem Wahldistrikt kann einen großen Unterschied im repräsentativen Gremium nach sich ziehen. Das Majorzverfahren ist daher vor allem dann geeignet, wenn das Ziel einer Wahl eine möglichst homogene, Ein-Parteienregierung ist. Die Proporzregel sollte hingegen dann angewendet werden, wenn die Repräsentativität der Entscheidungsfindung hoch bewertet wird (Mueller 1989, 218ff.).

Die Repräsentativität der Entscheidungsfindung stellt für viele Individuen tatsächlich einen Wert unabhängig vom konkreten individuellen Ergebnis dar. Verschiedenste sozialpsychologische Untersuchungen zu den Determinanten von Prozeßfairneß ergeben, daß bei jeder Delegation von Entscheidungsaunomie die Repräsentativität der Entscheidungsfindung den Befragten am wichtigsten ist (Kramer/Tyler 1996). Aus einer Studie zum Verhältnis von Bürger und Staat in Chicago, bei der 1575 Individuen befragt wurden, die alle in der Vergangenheit mindestens ein Mal in Auseinandersetzungen mit einer obrigkeitlichen Instanz verwickelt waren, resultierte die Repräsentativität als wichtigstes Charakteristikum von Prozeßfairneß. Vergleichsweise wurde die Repräsentativität der Entscheidungsfindung als fünf Mal wichtiger für

die Fairneß des Prozesses eingestuft als das individuelle Ergebnis, das häufig zu Ungunsten der Befragten (Bussen, Gefängnisaufenthalte) ausgefallen war (Tyler 1990, 137).

Diskursive Prozesse betonen, daß alle Betroffenen in die Entscheidungsfindung einbezogen werden sollen. Verallgemeinerbare Verfahren, wie Betroffenheit definiert werden soll und wie die Kostenträger im konkreten Fall integriert werden sollen, bestehen bis anhin noch nicht.¹

Die empirischen Erfahrungen zeigen, daß sich Betroffenheit nur in den seltensten Fällen auf der Seite der tatsächlichen Kostenträger entwickeln kann. Vielmehr bestimmt die Verwaltung, manchmal auch spezielle Diskursinitiatoren, wer zu den Betroffenen zu zählen ist. Für die Mülldeponie im Kanton Aargau schlugen die Diskursbegleiter vor, daß „either a town meeting or the community government nominate the representatives, with some assistance by the research team to encourage consideration of all relevant social and political viewpoints“ (Renn/Webler/Kastenholz 1994, 14). Daraus resultierten unterschiedlichste Auswahlverfahren.

Vor allem die von politischen Behörden initiierten Mediationsprozesse kranken daran, daß die jeweiligen Regulierungsbehörden definieren, wer zu den Betroffenengruppen gehört und daher in den Entscheidungsprozeß einzubeziehen ist (Fiorino 1992). Typischerweise sind dies diejenigen Gruppen, mit denen die Behörden schon vorher zusammenarbeiteten. Ein Beispiel in Texas macht deutlich, daß organisierte Gruppen die relevanten Interessen häufig nicht abzudecken vermögen. Zwar waren sich ein umweltverschmutzendes Kupferbergwerk, das giftige Stoffe in die Galveston Bay emittierte, und verschiedenste Umweltgruppen über eine Lösung einig, jedoch waren die betroffenen Anwohner nicht in die Verhandlungen einbezogen worden, so daß die vereinbarte Strategie nicht umgesetzt werden konnte (Hadden 1992).

In Deutschland besitzen weder Einzelpersonen noch Interessengruppen ein Recht auf Beteiligung an Verfahren (Hoffmann-Riem 1990, 25). Weder können sich interessierte Individuen selbst in einen Prozeß einschalten noch den Zeitpunkt wählen, zu dem sie, falls auserkoren, eingeschaltet werden möchten. Um das Konfliktpotential möglichst gering zu halten, werden kritische Stimmen meist erst zu einem späten Zeitpunkt der Entscheidungsfindung involviert. Öffentliche Proteste gegen Projekte wie Straßen, Abfallbeseitigungsanlagen oder Flughäfen werden von verschiedenen Autoren gerade auf diesen Sachverhalt zurückgeführt (vgl. zusammenfassend Hoffmann-Riem 1990, 26; Steinberg 1990, 304). Da sich der Entscheidungsprozeß dann bereits in einem vorgerückten Stadium befindet, entspricht der Einbezug häufig nur noch einer Informationsveranstaltung.

¹ Renn, Webler und Kastenholz 1994, 14, ziehen eine Auswahl durch Zufallsverfahren (Lotterien) vor, berichten jedoch, daß gerade dieses Verfahren von den Betroffenen häufig abgelehnt wird. Vgl. dazu auch Knoepfel/Rey 1990, 273.

Solange diskursive Verfahren nicht Teil eines institutionalisierten Entscheidungsprozesses sind, müssen sie von einer bestimmten Betroffenenengruppe, sei dies die Verwaltung selbst oder auch eine Unternehmung, initiiert werden. Die in dieses Stadium der „Vorverhandlungen“ (Steinberg 1990, 304) involvierten Gruppen bestimmen nicht nur die Agenda, sondern auch, wer in die Entscheidungsfindung noch einzubeziehen ist. Diese Planung der Betroffenheit scheitert sowohl an den strategischen Möglichkeiten, welche dieses Auswahlverfahren für die bereits Teilnehmenden beinhaltet, als auch an der Schwierigkeit, über das Ausmaß der Betroffenheit anderer Aussagen zu machen. Sollen Verhandlungen erfolgreich sein, müssen alle Betroffenen ihre Wertschätzungen und damit auch mögliche Kompensationsforderungen einbringen können. Ein ökonomisches Optimum wäre erreicht, wenn ein Projekt so realisiert würde, daß die Grenzkosten der Geschädigten gerade den Grenznutzen der Projektbefürworter entsprechen würden. In diesem Zustand hätte keine der beiden Parteien Anreize, unilateral von einem Abkommen abzuweichen.

Wie bei allen Verhandlungsprozessen variieren jedoch auch bei diskursiven Verfahren die Organisationskosten der beteiligten Parteien beträchtlich. Eine Unternehmung, deren weiteres Bestehen von einer produktiven Übereinkunft mit den Anwohnern und den Anwohnerinnen abhängt, ist vergleichsweise stärker an Verhandlungsprozessen interessiert als einzelne, unorganisierte Individuen, die das öffentliche Gut der Interessengruppenbildung erst noch erbringen müßten. „Stakeholders are political actors who have an interest in the problem. We try to include all organized and ad-hoc groups that feel impacted by the problem.“ (Renn/Webler/Kastenholz 1994, 11) Gerade weil die ‚stakes‘ jedoch unterschiedlich groß sind, ist nicht zu erwarten, daß sich alle Betroffenen in den Entscheidungsfindungsprozeß einbeziehen lassen.

Die direkten Kosten aus der Diskursteilnahme, v.a. Informations- und Zeitkosten, sind zudem beträchtlich, umso mehr, wenn sie mit den Kosten verglichen werden, welche z.B. die Aargauer und Aargauerinnen bei anderen politischen Entscheidungen bereit sind, auf sich zu nehmen. Im Vorabstimmungsprozeß entsteht Information endogen, da Regierung, Parteien und Interessengruppen Anreize haben, ihren Standpunkt öffentlich kundzutun, und steht den Betroffenen praktisch kostenlos zur Verfügung. Eine Abstimmungsteilnahme in der Gemeindeversammlung kostet einen Abend; Abstimmen an der Urne oder per Brief einige Minuten. Der Aargauer Diskursprozeß hingegen zog sich über sechs Monate hin, während denen sich die Beteiligten alle zwei Wochen für jeweils drei Stunden trafen und zusätzlich an mindestens einem Wochenend-Workshop teilnahmen.

Ein Vergleich diskursiver und demokratischer Verfahren macht einen weiteren, wichtigen Unterschied deutlich, der vergleichsweise zu geringeren Anreizen führt, sich am Diskurs zu beteiligen: Diskurse dienen vorwiegend der Entscheidungsvorbereitung, wobei die eigentlichen Entscheidungen dann häufig

von Personen, etwa der Regierung oder dem Parlament, gefällt werden, die gar nicht am Diskurs teilgenommen haben. Die Entscheidungsträger werden darauf bedacht sein, daß vor allem diejenigen Gruppen an der entscheidungsvorbereitenden Diskussion teilnehmen, die durch großes Wissen oder aber starke Interessen ins Thema involviert sind. Die unorganisierte Allgemeinheit dürfte weder über das eine noch über das andere verfügen.

Während in den USA das Kontinuum der Mitwirkungsverfahren von reiner Mitsprache in ‚Hearings‘ bis zur Mitbestimmung durch Mediation reicht, dienen diskursive Prozesse in der Schweiz und in Deutschland vor allem der Entscheidungsvorbereitung. In allen Staaten wird die hoheitliche Entscheidungsautonomie jedoch nur in Ausnahmefällen aufgegeben.² Auch die Teilnehmenden am Diskursverfahren im Kanton Aargau blieben nicht unberührt von der geringen Bedeutung, die das vergleichsweise zeitintensive Prozedere auf die Entscheidungsfindung haben würde. Vor allem am Anfang zeigten sich die Beteiligten skeptisch: 31% glaubten, daß der Diskurs überhaupt keinen Einfluß auf die Entscheidung der politischen Behörde haben würde, und 42% sahen im Diskurs nur ein Mittel, um die Öffentlichkeit zu beruhigen. Renn, Webler und Kastenholz (1994, 18) berichten jedoch, daß die Skepsis im Laufe des Verfahrens vor allem durch die Anwesenheit eines Vertreters der politischen Behörde abgebaut werden konnte. Inwieweit die Euphorie der Diskursteilnehmer dabei berechtigt war, bleibt fraglich. Daß die Behörde im nachhinein die aus dem Diskurs resultierte Rangfolge der ausgewählten Standortgemeinden ignorierte und alle in der Rangfolge enthaltenen Gemeinden auf die gleiche Stufe setzte, stimmt zumindest nachdenklich (Renn 1993, 3).

Das Auseinanderklaffen von Mitsprechen und Mitentscheiden bei Diskursen verändert die Anreize der Meinungsäußerung und der Meinungsbildung. Es zeigte sich, daß in Diskursen vor allem normativ legitimierend und wenig positiv argumentierend diskutiert wurde (Harter 1990, 160; Steinberg 1990, 308). Die Unverbindlichkeit des Diskurses erlaubt das freie Äußern von Werthaltungen, die nicht durch Faktenwissen begründet werden müssen. Sowohl Fairneß im Sinne der Berücksichtigung aller Meinungen als auch sachliche Kompetenz haben sich jedoch in empirischen Untersuchungen als für die Akzeptanz eines Projektes entscheidend erwiesen (Oberholzer-Gee/Bohnet/Frey 1996).

Spielen Äußerungen keine Rolle für das Ergebnis, werden Ergebnischarakteristika durch Prozeßcharakteristika substituiert. Die Nutzen und Kosten von Äußerungen sind nicht an das Ergebnis gekoppelt, sondern an den Prozeß. Empirische sozialpsychologische Untersuchungen ergeben, daß Individuen aus

² Siehe für die USA Harter 1990, 160, für Deutschland Hoffmann-Riem 1990, 21, und für die Schweiz Knoepfel/Rey 1990, 270, die ein mediatives ‚offenes Planungsverfahren‘ für die Standortbestimmung einer Sondermülldeponie in den Kantonen Freiburg oder Waadt beschreiben: „Selbstverständlich behalten sich die beiden Regierungen die letztendliche formelle Entscheidung vor ...“

Prozessen auch dann einen Nutzen ziehen, wenn diese für das Ergebnis irrelevant sind bzw. wenn Ergebnisse resultieren, die nicht den individuellen Interessen entsprechen (Lind/Tyler 1988). Werden Kommunikationsgruppen, die über Entscheidungsregeln diskutierten (in der extremsten Variation standen die Regeln schon fest), mit Gruppen verglichen, die zusätzlich auch über die Regeln entscheiden konnten, ergab sich zwar ein höherer Prozeßnutzen im Fall Mitbestimmung, jedoch erhöhte bereits die Möglichkeit der Meinungsäußerung den Prozeßnutzen im Vergleich zu diskussionslosen Verfahren.

Die freie Meinungsäußerung resultiert aus verschiedensten Studien als zentrale Determinante von Prozeßnutzen. In Schlichtungsverfahren etwa unterscheiden sich die Fairneßbeurteilungen von Individuen, die befragt wurden, bevor sie das Urteil kannten, und die Einschätzung durch Gewinner und Verlierer nach der Urteilsverkündung immer dann nicht voneinander, wenn die Betroffenen ihre eigene Position darstellen konnten (Lind/Tyler 1988, 95). Die starke Betonung der freien Meinungsäußerung in allen Anleitungen zu diskursiven oder Mediations-Verfahren widerspiegelt die große Bedeutung des Prozeßnutzens.³

Noch ungelöst ist, was mit Betroffenen zu geschehen hat, die nicht bereit sind, sich am Diskursverfahren zu beteiligen. Im Aargauer Fall lehnte eine potentielle Standortgemeinde die Teilnahme ab.⁴ Erfahrungen von anderen mediativen Prozessen zeigen, daß gerade die Verweigerung der Beteiligung die Legitimität der Verfahren untergräbt. Viele Gruppen befürchten, durch Teilnahme „ein allzuweites politisches Engagement zugunsten des geplanten Infrastrukturwerkes einzugehen“ und so zu signalisieren, daß sie im Prinzip bereit wären, ein solches Projekt bei sich aufzunehmen. Individuen fürchten, daß eine Teilnahme die grundsätzliche Opposition gegen die Errichtung der betreffenden Anlage in ihrer Region im nachhinein ausschließe (Knoepfel/Rey 1990, 282). Würden jedoch Ein- und Austrittsschranken des Diskurses gesenkt, ließen sich Individuen viel leichter einbeziehen. Je leichter ‚exit‘ möglich ist, desto weniger würde eine vorherige Teilnahme schon eine implizite Zustimmung bedeuten. Regierungen treten internationalen Abkommen etwa eher bei, wenn die Austrittsoption gewahrt bleibt. Dieser Aspekt wird in der Diskursliteratur kaum thematisiert. Gerade wenn an die Proteste gedacht wird, die von den nicht Repräsentierten im nachhinein veranstaltet werden, scheinen die Vorteile eines Einbezugs vieler die Nachteile, die aus einer Lockerung des Diskursregimes resultieren würden, zu übertreffen.

³ Vgl. z.B. Knoepfel/Rey 1990, 284: „Die Diskursleiter(innen) müssen dafür sorgen, daß alle Beteiligten gleichmäßig zu Wort kommen, und sie sollen sicherstellen, daß die geäußerten Meinungen respektiert und gleichberechtigt diskutiert werden.“

⁴ Die Gemeinde wurde jedoch, ohne ihr Einverständnis und ohne im Diskursverfahren vertreten zu sein, als potentielle Standortgemeinde in die Erwägungen der Diskursgruppe einbezogen.

3. Das Problem des Ausschlusses

Diskursgruppen umfassen maximal 25 Teilnehmer und Teilnehmerinnen (Harter 1990, 162; Renn/Webler/Kastenholz 1994, 11). Eine Beschränkung der Teilnehmerzahl macht sowohl für den Diskursethiker als auch für die Ökonomin Sinn: Während sich die Beteiligten im ersten Fall über ein gemeinsames Interesse klar werden können müssen, muß es den Beteiligten im zweiten Fall möglich sein, gegenseitige Interessen abzuwägen und einen Kompromiß auszuhandeln. In beiden Theoriesträngen entscheiden nur die Argumente und Interessen der am Diskurs Beteiligten über die Normsetzung bzw. die Kompromißlösung. Werden Betroffene vom Diskurs ausgeschlossen, ist zu erwarten, daß ihre Anliegen weniger gut wahrgenommen werden. Die Politische Ökonomie legt nahe, daß Einkommen zu Ungunsten der Nicht-Beteiligten umverteilt wird (3.1.). Ob daraus gefolgert werden kann, daß kommunikative Prozesse im vornherein abzulehnen sind, da sie nur in kleinen Gruppen stattfinden können, bleibt abzuklären. Experimentelle Ergebnisse geben erste Anhaltspunkte, unter welchen Bedingungen Kooperationsgewinne aus der Kommunikation auch für Ausgeschlossene anfallen können. Durch eine starke Vereinfachung der Realität erlauben es Experimente, mögliche Bestimmungsgründe für den Erfolg bzw. Mißerfolg im Umgang mit öffentlichen Guts-Problemen zu isolieren (3.2.).

3.1 Umverteilung durch Diskurs

Das Delegieren von Entscheidungsautonomie an Dritte hat aus ökonomischer Perspektive einen großen Vorteil: Kleine Gruppen können in Verhandlungen Wohlfahrtsgewinne realisieren, die alle besser stellen, wenn die Mitglieder Stimmen tauschen können. Im Tausch kann die Zustimmung einer Mehrheit der Gruppe für das meist präferierte Anliegen durch den Verzicht auf weniger wichtige Projekte erkaufte werden. Die Berücksichtigung von Präferenzintensitäten führt zu produktiveren Arrangements als Abstimmungen, bei denen nur mit ‚ja‘ oder ‚nein‘ entschieden werden kann.

Das Potential des Stimmentausches, produktivere Lösungen herbeizuführen, wird jedoch dadurch unterlaufen, daß Präferenzintensitäten zu strategischen Zwecken falsch enthüllt werden und Verhandlungspartner von Vereinbarungen zurücktreten können, sobald ihnen diese nichts mehr nützen. Das Gefangenendilemma des Einhaltens von Versprechen kann dabei umso eher überwunden werden, als es sich um langfristige Interaktionen handelt, bei denen dieselben Spieler mit gleichbleibenden Interessen involviert sind. Bei demokratischen Entscheidungen garantieren Parlamente für die Langfristigkeit der Interaktion und Parteien für die Kontinuität des Interessenstandpunktes (Bernholz 1978). In Diskursgruppen, die je nach Fragestellung und daraus resultieren-

der Betroffenheit neu zusammengesetzt werden, handelt es sich um einmalige Spiele. Verhandlungsgewinne aus Stimmentausch sind, zumal wenn, wie für Standortfragen typisch, von einer dominanten Dimension ausgegangen wird, wenig wahrscheinlich.

Nicht für alle am informellen Verhandlungsprozeß Beteiligten handelt es sich jedoch um ein einmaliges Spiel. Der vom spezifischen Fall direkt betroffenen, unorganisierten Allgemeinheit – Anwohner, Konsumentinnen, Steuerzahler – stehen die wohl organisierten Interessengruppen der Produzentinnen oder auch der Umweltschützer gegenüber, die regelmäßig an informellen Verhandlungsverfahren teilnehmen und zu diesem Zweck auch ausgewiesene Experten beschäftigen. Sowohl Anreize als auch Möglichkeiten der Interessendurchsetzung variieren stark zwischen den beiden Spielteilnehmern. Wiederholte Interaktionen lassen Tauschgeschäfte über die verschiedenen Spiele hinweg zu. Diese jedoch stehen nur den wohl organisierten Interessen offen, so daß Verhandlungsspielräume stark divergieren: Gerade die am stärksten Betroffenen dürften diejenigen mit der geringsten Verhandlungsmacht sein. Diskursverfahren verstärken damit das aus Organisationsgründen bestehende Ungleichgewicht in der Interessenvertretung. Die Verhandlungsmacht schwächer Gruppen wird zusätzlich eingeschränkt, indem diskursive Prozesse einmalige Spiele für die ‚Schwachen‘ und wiederholte Spiele für die ‚Starken‘ institutionalisieren. Die Kunst der parlamentarischen Entscheidungsfindung hingegen besteht gerade darin, alle in wiederholte Spiele einzubinden.

Stimmentausch würde zudem nur dann zu Wohlfahrtsgewinnen für die ganze Gesellschaft führen, wenn der Nutzenzuwachs der durch Stimmentausch gewinnenden Minderheit die Kosten der (verlierenden) Mehrheit übersteigt. Dies ist in vielen Fällen nicht der Fall. Da die Diskursteilnehmer keiner Wiederwahlrestriktion unterliegen, haben sie weniger Anreize als Parlamentarier, die Interessen der Ausgeschlossenen zu berücksichtigen. Vielmehr erlaubt es der zur Verfügung stehende Freiraum, ineffiziente Projekte zu realisieren, da die Entscheidungsträger die Kosten nicht allein zu tragen haben. Im besten Fall handelt es sich dabei um ein Nullsummenspiel, bei dem Einkommen von einer Mehrheit von Steuerzahlern und Steuerzahlerinnen an eine Minderheit von Interessengruppen umverteilt wird. Daß die Möglichkeit, Stimmen zu tauschen, geradezu zu Negativsummenspielen einlädt, wurde von Tullock bereits 1959 betont. Eine Ausdehnung der Staatsausgaben, Steuererhöhungen und Staatsdefizite ist die Folge (Mueller 1989, 82ff.).

Müssen Menschen die Kosten ihrer Handlungen nicht vollumfänglich tragen, erwartet die ökonomische Theorie Verzerrungen. Vor den Anreizen, die aus ‚fiskalischer Inäquivalenz‘, dem Auseinanderklaffen von Nutzen und Kosten, ausgehen, sind auch Diskursprozesse nicht gefeit. Nicht-bindende Budgetrestriktionen erleichtern es Individuen, Trade-off Fragen auszuweichen. Menschen vermeiden es etwa, Sicherheit oder Gesundheit gegen Geld abzuwägen

(Douglas/Wildavsky 1982). Erfahrungen mit diskursiven Prozessen zeigten, daß Diskursteilnehmer kreativ bei der Identifikation wichtiger Entscheidungscharakteristika waren, diese jedoch nicht gegeneinander abwägen konnten (z.B. Hester et al. 1991, 448). Verschiedene Mediationsprojekte scheiterten daran, daß die Kosten auf nicht einbezogene Gruppen abgeschoben wurden. Das ‚National Coal Policy Project‘, das Anfang der achtziger Jahre die Zukunft der amerikanischen Kohlepolitik klären sollte, führte nicht zum Erfolg, weil neben der Kohleindustrie zwar bestimmte Umweltgruppen einbezogen wurden, jedoch verschiedene andere Betroffene, im speziellen Konsumenten und Konsumentinnen, ausgeschlossen blieben. „The eventual failure of the National Coal Policy Project recommendations to find acceptance in public policy may be traced to its exclusion of several interested parties: some environmentalists, the United Mine Workers, and consumer groups.“ (Dryzek 1990, 48)

3.2 Effizienz durch Diskurs

Da Diskurse nur mit einer beschränkten Anzahl Teilnehmer möglich sind, wird es immer Dritte geben, die von der Kommunikation ausgeschlossen sind. Während die Politische Ökonomie die externen Kosten für Ausgeschlossene betont, weisen die Ergebnisse der Experimentellen Ökonomie auf die positiven Effekte kommunikativer Prozesse hin. Die Wahrscheinlichkeit, daß Menschen öffentliche Guts-Probleme überwinden können, steigt, wenn die Betroffenen vor der Entscheidung miteinander sprechen können. Eine experimentelle Untersuchung zu einmaligen Gefangenendilemma-Spielen in Vierergruppen ergibt eine Erhöhung der Kooperationsbereitschaft von 12% (N=172) auf 72% (N=100), wenn die Versuchspersonen vorher miteinander sprechen konnten, ohne dabei irgendwelche formalen Vereinbarungen zu treffen (vgl. Bohnet 1997):

Pay-off Matrix 1

Anzahl Personen, die X wählen	Ergebnis für X	Anzahl Personen, die Y wählen	Ergebnis für Y	Gruppen-Ergebnis
4	2.50	0	–	10.-
3	–0.50	1	9.00	7.50
2	–3.50	2	6.00	5.-
1	–6.50	3	3.00	2.50
0	–	4	0	–

Den Versuchspersonen wurde die letzte Spalte nicht gezeigt.

Die Wirkung von Kommunikation bleibt auch in Experimentsituationen ein Kleingruppenphänomen, das gruppenintern zwar Kooperation zu erhöhen vermag, dessen Bedeutung für Nichtgruppenmitglieder jedoch offen bleibt. Positive externe Effekte auf Außenstehende finden sich in der Literatur kaum, so daß vor allem in der psychologischen Forschung von einem starken ‚in-group bias‘ ausgegangen wird (Mummendey 1993).

Auch praktisch alle Diskursverfahren führen zu einer höheren Kooperationsbereitschaft der Gruppenmitglieder. Ähnlich wie in den Experimenten entwickeln die Teilnehmenden durch die Kommunikation eine Gruppenidentität und Vertrauen in die am Prozeß Beteiligten (Renn/Webler/Kastenholz 1994, 19, 22). Das Vertrauen wurde jedoch nicht auf Außenseiter übertragen. Im Aargauer Fall profitierte gerade die Behörde, die den Prozeß initiiert hatte und die Entscheidung weitgehend fällen würde,⁵ nicht von der Vertrauensbildung: „Trust toward the official from the department improved for one-third of the citizens, although our interviews revealed that this was because the citizens got to know him on a personal level. Trust for the political institutions was not improving during the process.“ (Renn/Webler/Kastenholz 1994, 20)

Interessanterweise wird der ‚in-group‘-Effekt abgeschwächt, wenn Individuen wissen, daß Mitglieder anderer Gruppen ähnliche Prozesse durchlaufen wie sie selbst. In Gefangenendilemma-Spielen ergab sich eine Erhöhung der Kooperation, selbst wenn nicht alle an der Produktion des öffentlichen Guts Beteiligten miteinander sprechen konnten. In einem Gefangenendilemma-Spiel von Braver und Wilson (1986) wurde das öffentliche Gut erst erstellt, wenn sich mindestens fünf von neun Beteiligten für Kooperation entschieden:

Pay-off Matrix 2

Each of 9 subjects is given a \$5 check and told they can return it or keep it, and if:

	<i>5 or more of group return check</i>	<i>less than 5 of group return check</i>
<i>Return check</i>	<i>They get a \$10 bonus</i>	<i>Have nothing</i>
<i>Keep check</i>	<i>Get a \$10 bonus check, have \$15 altogether</i>	<i>Have \$5 check</i>

Kommunikationsgruppen waren jedoch auf drei Teilnehmer beschränkt, so daß eine Kommunikationsgruppe allein das öffentliche Gut nicht erstellen konnte.

⁵ Der designierten Gemeinde war ein Vetorecht durch Volksabstimmung vorbehalten.

Im Vergleich zur anonymen Kontrollvariation ergab sich für die Gesamtgruppe der neun eine Kooperationsquote von 75% bei Kommunikation und von 48% bei anonymem Schweigen.

Individuen hielten ihr Versprechen, obwohl sie damit die Produktion des öffentlichen Guts nicht garantieren konnten. Kommunikation hatte bindende Wirkung, ohne ergebnisrelevant zu sein, und deutet damit auf die Wichtigkeit des Prozesses hin. Wenn Individuen kommunizieren konnten, erwarteten Kooperierende nicht nur von ihrer eigenen Gruppe eine höhere Kooperationsquote (88%) als bei anonymem Schweigen (49%), sondern auch von den Mitgliedern anderer Kommunikationsgruppen (65%). Kommunikation als Prozeß machte nicht an den Grenzen der Gruppen halt, sondern wirkte auch auf alle anderen, die an der Kommunikation beteiligt waren. Braver und Wilson (1986, 60) beschreiben diesen Zusammenhang als ‚Mikrokosmoseffekt‘: Individuen lernen die Wirkung von Kommunikation in der kleinen Gruppe kennen und extrapolieren dieses Wissen auf die gesamte Gesellschaft. Die Autoren schließen (1986, 60): „... mini-contracts and extrapolation from a microcosm, simultaneously occur when subgroup discussion is allowed.“

Die experimentellen Ergebnisse geben erste Anhaltspunkte, daß Kommunikation als normaktivierender Prozeß vor allem dann erfolgreich ist, wenn Kommunikationsmöglichkeiten für alle offen stehen, ohne dabei garantieren zu müssen, daß tatsächlich alle mit allen sprechen. „The present data suggest that public goods may very well be commonly—if not certainly—provided when partial communication prevails.“ (Braver/Wilson 1986, 60) Aus dieser Perspektive müßten Diskursverfahren möglichst viele Diskursgruppen umfassen. Jede/r Betroffene müßte davon ausgehen können, daß auch alle anderen Betroffenen an Diskursen teilnehmen können, so daß er oder sie aufgrund der eigenen Kommunikationserfahrungen Erwartungen über das Verhalten der anderen bilden kann. Diskursverfahren, aber auch repräsentative Demokratien, machen das Sprechen über politische Zusammenhänge jedoch zu einer Angelegenheit einer kleinen Minderheit. Inwieweit direkte Demokratien sowohl Möglichkeiten als auch Anreize zu einer allgemeinen Kommunikation bereitstellen, wird im nächsten Abschnitt diskutiert.

4. Ohne Protektion keine Kommunikation?

Diskursive Verfahren suggerieren, daß Kommunikation in der demokratischen Entscheidungsfindung nur stattfinden kann, wenn geschützte Räume für sie bestehen.

„(Es) ist produktive Entwicklungs- und Entwurfsarbeit zu leisten. Es bedarf hierzu eines in gewissen Grenzen geschützten Freiraums ... Die Diskussion wird nicht auf Tonträger mitgeschnitten ... Ein schriftli-

ches Stichwortprotokoll wird nur für interne Zwecke der Arbeitsgruppe geführt. Es wird nicht veröffentlicht ... Äußerungen einzelner Teilnehmer während dieses Fachgesprächs dürfen nicht ohne ausdrückliche Zustimmung der jeweiligen Teilnehmer zitiert werden ...“ (Striegnitz 1990, 57)

Ein Schutzwall verändert die Art, in der diskutiert wird. Während die Diskurstheorie im ‚herrschaftsfreien Diskurs‘ eine Chance für eine abgewogene Meinungsbildung sieht, erwarten wir von Ein- und Austrittsbarrieren eine Verzerrung der Entscheidungsfindung zu Ungunsten der nicht im Diskurs eingeschlossenen. Neben Verteilungswirkungen sind jedoch auch Effizienzverluste zu befürchten, da die Meinungen im Diskurs nicht dem Wettbewerb mit Anschauungen außenstehender Individuen oder Gruppen ausgesetzt werden.

Interessanterweise beurteilen auch nicht alle am Diskurs Beteiligten den Ausschluß der Öffentlichkeit positiv. Über ein Tübinger Bauprojekt wird berichtet, daß sich eine der am Diskurs beteiligten Bürgerinitiativen durch den Verzicht auf eine öffentliche Diskussion der behandelten Fragen in der Presse ‚entmachtet‘ fühlte (Treiber 1990, 299). Allerdings ist unklar, welche Gruppierung dies war. Gerade Gruppen, die sich stärker an den Willen ihrer Prinzipale gebunden fühlen als etwa an die Meinungen der anderen Diskursteilnehmer, sollten eher an einer Öffnung des Prozesses interessiert sein. Eine Öffnung würde die gruppeninterne Sanktionierung abweichender Haltungen erschweren, die Überwachungsmöglichkeiten der Prinzipale hingegen verbessern.

Offener Kommunikation in demokratischen Beteiligungsverfahren wird vorgeworfen, daß sie nur Scheinmöglichkeiten bereitstelle, da Bürgerinnen und Bürger nicht informiert genug seien, diese Chancen wahrzunehmen und selbst für ihre Präferenzen einzustehen (Eule 1990, 1516; Bugiel 1991, 465). Interessengeleitete rationale Individuen sollten tatsächlich keine Anreize haben, sich an politischen Entscheidungen zu beteiligen oder die dafür notwendige Information nachzufragen. Vielmehr sollte die ‚rationale Ignoranz‘ der Wähler und Stimmbürgerinnen dazu führen, daß sich diese überhaupt nicht für die politische Entscheidungsfindung interessieren und den Wahl- und Abstimmungslokalen fern bleiben (Downs 1957). Würde die pessimistische Prognose der Politischen Ökonomie zutreffen, müßten die in den Abschnitten 2 und 3 diskutierten negativen Auswirkungen der Delegation durch Auswahl und Ausschluß in der einen oder der anderen Form in Kauf genommen werden, und wir müßten uns hier darüber unterhalten, unter welchen Bedingungen Delegation geringere negative Auswirkungen für die Prinzipale zeitigt.

Wir gehen einen anderen Weg und versuchen darzulegen, daß weder das Delegieren der Kommunikation in Diskursgruppen noch das Delegieren der Entscheidungsfindung in Parlamente immer nötig ist. Sowohl in repräsentativen als auch in direkten Demokratien nehmen Menschen in einem Ausmaß an Wahlen und Abstimmungen teil, das Theoretiker und Theoretikerinnen aller

Fachrichtungen erstaunt. Verschiedenste Erklärungsversuche für das Abstimmungsparadox wurden angeboten, wobei die einen eigennützige Abwägungen um ethische Motive wie Bürgermoral erweitern, während andere Einflüsse auf die Wahrscheinlichkeit, die entscheidende Stimme abzugeben, untersuchen (vgl. zusammenfassend Mueller 1989, Kap. 18). Hinweise darauf, daß hohe Stimmbeteiligungen mit einem hohen Informationsstand einhergehen, finden sich in verschiedenen empirischen Untersuchungen (Matsusaka 1995). Die Höhe der Informationsbeschaffungskosten bestimmt, wieviel Information über politische Zusammenhänge nachgefragt wird. Je besser ein Individuum informiert ist, desto sicherer ist es sich seiner Meinung und desto eher tut es diese durch Teilnahme an Wahlen und Abstimmungen kund.

Die in direkten im Vergleich zu repräsentativen Demokratien durchschnittlich niedrigeren Stimmbeteiligungen werden denn auch auf die Informationskosten zurückgeführt (Riklin/Kley 1981). Wenig beachtet wird dabei die erstaunliche Varianz in der Stimmbeteiligung. Während die Stimmbeteiligung in der Schweiz bei eidgenössischen Vorlagen in den siebziger und achtziger Jahren im Durchschnitt 41.5% betrug und in den ersten fünf neunziger Jahren auf 45.1% stieg, fühlten sich die Individuen bei bestimmten Fragen viel stärker betroffen: Die Initiative zur Abschaffung der Armee (26. November 1989) mobilisierte 69.2% der Stimmberechtigten, und an der Abstimmung über den Beitritt der Schweiz zum Europäischen Wirtschaftsraum (6. Dezember 1992) nahmen gar 78.3% der Stimmberechtigten teil. Informationskosten variieren auch in direkten Demokratien, je nach Wichtigkeit, die einer Abstimmung zugemessen wird. Daß Vorlagen trotz gleichbleibender ‚Irrelevanz‘ der individuellen Stimmbeteiligung durchaus als unterschiedlich wichtig eingestuft werden, machen auf der Informationsangebotsseite die Schwankungen in der Medienpräsenz von Themen deutlich (Tschannen 1995). Sie widerspiegeln die Intensität des Abstimmungskampfes, an dem sich Parteien und Interessengruppen je nach Lage der Anreize in unterschiedlichem Maß beteiligen.

Die Informationsnachfrage wird üblicherweise am Informationsstand der Stimmbürgerinnen und Stimmbürger abgelesen, der bei wichtigen Vorlagen signifikant höher ist als bei unwichtigen. Für Kalifornien zeigte sich, daß Individuen umso eher ihren Interessen gemäß abstimmen, je stärker sie von einer Vorlage betroffen sind (Magleby 1984, 141–144). Vergleichsweise ist zudem der durchschnittliche Informationsstand bei Abstimmungen deutlich höher als bei Wahlen (Magleby 1984, 127–130; Cronin 1989, 70–77). Daß die Bürgerinnen und Bürger im Diskursverfahren im Kanton Aargau schlecht informiert waren (vgl. Oberholzer-Gee et al. 1996), überrascht aus dieser Perspektive nicht. Zwar hatten schon einige Einwohner der im Diskursverfahren eruierten Standortgemeinde Schinznach von der geplanten Mülldeponie gehört, über das Entscheidungsverfahren und über die am Verfahren Beteiligten wußte jedoch nur eine kleine Minderheit Bescheid. Die Betroffenen hatten keine Anreize, sich

zu informieren, da sie wußten, daß sie unabhängig vom vorgelagerten Verfahren in der Gemeindeversammlung das letzte Wort haben würden. Erst im Vorabstimmungsprozeß ist daher zu erwarten, daß sich die Schinznacher und Schinznacherinnen über die Deponie und ihre Vor- und Nachteile informieren werden.

Eine größere Nachfrage nach Information bedeutet nicht, daß Individuen Information nicht mehr rational verarbeiten. Viele Untersuchungen zum Informationsstand der Bürgerinnen und Bürger krankten daran, daß sie nach Abstimmungen ‚enzyklopädisches Wissen‘ über die Abstimmungsvorlagen abfragen. Hier schneiden die meisten Urnengänger schlecht ab. Eine Analyse verschiedener Abstimmungen in Kalifornien ergab jedoch keine signifikanten Unterschiede im Abstimmungsverhalten zwischen Bürgern und Bürgerinnen, die sich durch einen hohen Wissensstand auszeichneten, und Abstimmenden, die nur ein geringes Wissen hatten, jedoch ‚clues‘ benützten (Lupia 1994, 71). Als ‚information shortcuts‘ dienten vor allem Stellungnahmen von Parteien und Interessengruppen, wobei sich die Abstimmenden interessanterweise vor allem über die Position derjenigen Gruppen informierten, die typischerweise *nicht* ihre Interessen vertraten.

Faktenwissen als auch Heuristiken werden dabei nur in seltenen Fällen direkt aus den Massenmedien übernommen. Neuere Studien zur politischen Meinungsbildung, die den Einfluß von Massenkommunikationsmitteln mit der Bedeutung zwischenmenschlicher Kommunikation vergleichen, ergaben, daß in Experimenten die Varianz der Meinungen zunahm, sobald die Versuchspersonen nicht nur einseitiger Propaganda ausgesetzt wurden, sondern zusätzlich darüber diskutieren konnten (Lenart 1994). Feldforschungsdaten bestätigen für tiefe Einkommensschichten, daß über politische Fragen tatsächlich gesprochen wird und sich Menschen keineswegs nur aufgrund von Medien eine Meinung bilden. Vielmehr treten neben Medieninformation die eigene Erfahrung und kulturelles Wissen als Informationsquellen (Gamson 1992).

5. Schlußfolgerungen

Der vor Wahlen und Abstimmungen stattfindende Austausch von Informationen erinnert an die Habermas'sche Idee der ‚kommunikativen Öffentlichkeit‘, die durch eine deliberative und diskursive Meinungsbildung charakterisiert ist.⁶ Von ‚Öffentlichkeit‘ kann bei informellen Verhandlungsverfahren durch Mediation und Diskurs nicht gesprochen werden. Zwar wird die Umsetzungsproblematik von verschiedenen Verfechtern diskursiver Verfahren gesehen, jedoch mögen sie den durch Ab- und Ausschluß garantierten Schutz des Dis-

⁶ Vgl. Habermas 1992. Eine Verbindung von direkter Demokratie und Diskurs findet sich in Frey/Kirchgässner 1993 und eine Kritik dazu in Baumann/Kliemt 1993.

kurses nicht gegen eine nicht planbare Offenheit eintauschen. Die Kosten, die durch Auswahl und Ausschluß für nicht Vertretene und nicht Integrierte entstehen, werden kaum gesehen. Vielmehr wird eine Perfektionierung der diskursiven Verfahren angestrebt, um durch eine Verbesserung der Qualität der Ergebnisse den Informationstransfer in die Öffentlichkeit und den politischen Raum zu erleichtern (Striegnitz 1990, 59).

Da Informationsflüsse nicht nur Angebots-, sondern auch nachfragegesteuert sind, erwarten wir, daß die ‚Öffentlichkeit‘ nur dann Interesse an Information hat, wenn sie entscheidungsberechtigt ist (Bohnet/Frey 1994). Die Umsetzungschancen diskursiv erarbeiteter Ergebnisse hängen dann weniger vom Diskursverfahren ab, als von den institutionellen Rahmenbedingungen der Demokratie. In direkten Demokratien werden Stimmbürger und -bürgerinnen eher Information nachfragen als in repräsentativen Entscheidungssystemen. Billigen Individuen dabei Diskursen eine größere Prozeßlegitimität zu als anderen Verfahren, ist durchaus denkbar, daß Stimmbürger und Stimmbürgerinnen der durch Diskursgruppen bereitgestellten Information einen höheren Stellenwert zumessen als Interessengruppenstandpunkten oder Parteiparolen.

Erst die Verbindung von Diskurs und Demokratie öffnet den Raum für alternative Argumente, da die diskursive Entscheidungsvorbereitung im Wettbewerb mit anderen Methoden der Entscheidungsvorbereitung steht. Für die halb-direkte Demokratie der Schweiz wäre dann zu fragen, welche Vorteile ein ‚kooperativer Diskurs‘ im Vergleich zum ‚Vernehmlassungsverfahren‘ hat. Auch bei letzterem werden die Betroffenen in die Entscheidungsvorbereitung eingebunden, werden Verhandlungsgewinne zu realisieren versucht und konsensuale Lösungen angestrebt. Da Vernehmlassungen unmittelbar entscheidungsrelevant sein können, bestehen deutliche Anreize für die Betroffenen, sich am Prozeß zu beteiligen. Konsens wird nicht aus moralischen Gründen angestrebt, sondern weil vernachlässigte Gruppen mit dem fakultativen Referendum ein implizites Vetorecht haben. Ähnlich wie bei Diskursen soll die Entscheidungsfindung jedoch nicht prinzipiell bei der Vernehmlassung aufhören, sondern durch eine Volksabstimmung beendet werden. Diese stellt für die Gruppen mit großen Organisationsschwierigkeiten eine ihrem Stimmengewicht entsprechende kostengünstige Alternative der Mitbestimmung zur Verfügung. Im Vergleich zu geplanten Diskursen muß die offenere, anreizgestütztere Kommunikation in direkten Demokratien vor allen für die unorganisierte Allgemeinheit attraktiv erscheinen. Die ‚Protektion der Kommunikation‘ hingegen begünstigt die in den Diskurs Einbezogenen, welche eher die organisierten Interessen widerspiegeln.

Bibliographie

- Baurmann, M./H. Kliemt (1993), Volksabstimmungen, Verhandlungen und der Schleier der Insignifikanz, in: *Analyse & Kritik* 15, 150–167
- Bernholz, P. (1978), On the Stability of Logrolling Outcomes in Stochastic Games, in: *Public Choice* 33, 65–82
- Bohnet, I. (1997), *Kooperation und Kommunikation. Eine ökonomische Analyse individueller Entscheidungen*, Tübingen
- /B. S. Frey (1994), Direct-democratic Rules: The Role of Discussion, in: *Kyklos* 47, 341–354
- Braver, S. L./L.A. Wilson (1986), Choices in Social Dilemmas: Effects of Communication within Subgroups, in: *Journal of Conflict Resolution* 30, 51–62
- Bugiel, K. (1991), *Volkswille und repräsentative Entscheidung*, Baden-Baden
- Cronin, T. E. (1989), *Direct Democracy. The Politics of Initiative, Referendum, and Recall*, Cambridge
- Douglas, M./A. Wildavsky (1982), *Risk and Culture*, Berkeley
- Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York
- Dryzek, J. D. (1990), *Discursive Democracy*, Cambridge
- Eule, J. N. (1990), Judicial Review of Direct Democracy, in: *Yale Law Journal* 99, 1503–1590
- Fiorino, D. J. (1992), *Regulatory Negotiation as Public Participation*, Aufsatz für den Workshop über ‚Novel Approaches to Participation in Environmental Conflicts‘, Morschach
- Fiss, O. M. (1983/84), Against Settlement, in: *Yale Law Journal* 93, 1078–1099
- Frey, B. S./G. Kirchgässner (1993), Diskursethik, Politische Ökonomie und Volksabstimmungen, in: *Analyse & Kritik* 15, 129–149
- Gamson, W. A. (1992), *Talking Politics*, Cambridge
- Habermas, J. (1992), *Faktizität und Geltung. Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*, Frankfurt
- Hadden, S. G. (1992), *Regulatory Negotiation as Citizen Participation: A Critique*, Aufsatz für den Workshop über ‚Novel Approaches to Participation in Environmental Conflicts‘, Morschach
- Hester, G. M./G. Morgan/I. Nair/K. Florig (1991), Small Group Studies of Regulatory Decision Making for Power-Frequency Electric and Magnetic Fields, in: R. F. Kasper/P. J. M. Stallen (eds.), *Communicating Risks to the Public*, Dordrecht-Boston, 413–455
- Hoffmann-Riem, W. (1990), Verhandlungslösungen und Mittlereinsatz im Bereich der Verwaltung: Eine vergleichende Einführung, in: W. Hoffmann-Riem/E. Schmidt-Assmann (Hrsg.), *Konfliktbewältigung durch Verhandlungen. Band I*, Baden-Baden, 13–42
- Knoepfel, P./M. Rey (1990), Konfliktminderung durch Verhandlung: Das Beispiel des Verfahrens zur Suche eines Standorts für eine Sondermülldeponie in der Suisse Romande, in: W. Hoffmann-Riem/E. Schmidt-Assmann (Hrsg.), *Konfliktbewältigung durch Verhandlungen. Band II*, Baden-Baden, 257–286
- Kramer, R. M./T. R. Tyler (1996), *Trust in Organizations*, Thousand Oaks
- Lenart, S. (1994), *Shaping Political Attitudes. The Impact of Interpersonal Communication and Mass Media*, Thousand Oaks

- Lind, E. A./T. R. Tyler (1988), *The Social Psychology of Procedural Justice*, New York
- Lupia, A. (1994), Shortcuts versus Encyclopedias: Information and Voting Behavior in California Insurance Elections, in: *American Political Science Review* 88, 63–76
- Magleby, D. B. (1984), *Direct Legislation. Voting on Ballot Propositions in the United States*, Baltimore-London
- Mummendey, A. (1993), Verhalten zwischen sozialen Gruppen: Die Theorie der sozialen Identität, in: D. Frey/M. Irle (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie. Band 2*, 2. Aufl. Bern, 185–218
- Matsusaka, J. G. (1995), Explaining Voter Turnout Patterns: An Information Theory, in: *Public Choice* 84, 91–117
- Oberholzer-Gee, F./I. Bohnet/B. S. Frey (1997), Fairness and Competence in Democratic Decisions, in: *Public Choice*, erscheint demnächst
- /I. Vautravers-Busenhart/A. Falk/J. de Spindler (1996), Diskursverfahren: Liebe auch auf den zweiten Blick?, in: *Analyse & Kritik* 18, 245–264
- O'Hare, M. (1990), The Importance of Compensation and Joint Gains in Environmental Disputes, in: W. Hoffmann-Riem/E. Schmidt-Assmann (Hrsg.), *Konfliktbewältigung durch Verhandlungen. Band I*, Baden-Baden, 191–204
- Renn, O. (1993), Risikodialog statt Sankt-Florians-Prinzip, in: *Neue Zürcher Zeitung* Nr. 277
- /T. Webler (1996), Der kooperative Diskurs: Grundkonzeption und ein Fallbeispiel, in: *Analyse & Kritik* 18, 175–207
- / — /H. Kastenholz (1994), *Fairness and Competence in Siting a Landfill. A Case Study from Switzerland*, Aufsatz für die 'Conference on Risk and Fairness', IIASA, Laxenburg
- Riklin, A./R. Kley (1981), *Stimmabstinenz und Direkte Demokratie*, Bern-Stuttgart
- Steinberg, R. (1990), Kritik von Verhandlungslösungen, insbesondere von mittler-unterstützten Entscheidungen, in: W. Hoffmann-Riem/E. Schmidt-Assmann (Hrsg.), *Konfliktbewältigung durch Verhandlungen. Band I*, Baden-Baden, 295–316
- Striegnitz, M. (1990), Mediation: Lösung von Umweltkonflikten durch Vermittlung – Praxisbericht zur Anwendung in der Kontroverse um die Sondermülldeponie Münchenhagen, in: *Zeitschrift für angewandte Umweltforschung* 3, 51–62
- Treiber, H. (1990), Probleme der Neutralität staatlichen Handelns: Sicherung von Akzeptanz, in: W. Hoffmann-Riem/E. Schmidt-Assmann (Hrsg.), *Konfliktbewältigung durch Verhandlungen. Band II*, Baden-Baden, 287–316
- Tschannen, P. (1995), *Stimmrecht und politische Verständigung*, Basel-Frankfurt
- Tullock, G. (1959), Some Problems of Majority Voting, in: *Journal of Political Economy* 67, 571–579
- Tyler, T. R. (1990), *Why People Obey the Law*, New Haven-London