

**Verhandlungsverhalten und Anpassung
im internationalen Verhandlungsprozess**

**Die WTO-Agrarverhandlungen zum Abbau
exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen**

**von
Ildiko Lajtos**

IAMO
2010

INHALTSVERZEICHNIS

Danksagung	I
Zusammenfassung	III
Summary	VII
Abbildungsverzeichnis	XIV
Abkürzungsverzeichnis	XVII
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung und Methode der Arbeit.....	3
1.3 Datenmaterial	5
1.4 Struktur der Arbeit.....	6
2 Theoretische Grundlagen der Verhandlungsanalyse	7
2.1 Charakterisierung von Verhandlungen	7
2.2 Ansätze zur Analyse von Verhandlungen: Stand der Forschung.....	10
2.2.1 Strukturelle Ansätze	11
2.2.2 Strategische Konzepte	15
2.2.3 Prozessorientierte Analysen	21
2.3 Theoretische Implikationen für die Analyse einer realen Verhandlungssituation	30
3 Das Konzept der Anspruchsanpassung vor dem Hintergrund eingeschränkter Rationalität	33
3.1 Das Verhaltensmodell eingeschränkter Rationalität und die Bedeutung von Anspruchsniveaus	33
3.2 Die Theorie der Anspruchsanpassung von SAUERMAN und SELTEN.....	37
3.2.1 Einführung	37
3.2.2 Das Modell der Anspruchsanpassung	38
3.2.2.1 Das Einfluss- und das Anspruchsanpassungsschema.....	39
3.2.2.2 Der Anspruchsanpassungsprozess.....	41
3.2.3 Experimentelle Ergebnisse	43
3.3 Zusammenfassung	44

4	Anspruchsbasierte Verhandlungsanalyse.....	45
4.1	Erkenntnisse aus der anspruchsorientierten experimentellen Verhandlungsforschung	45
4.2	Die verhaltensorientierte Anspruchsausgleichstheorie	47
4.2.1	Interessen, Ziele und Positionen in Verhandlungen	47
4.2.2	Anspruchsbildung in Verhandlungen.....	48
4.2.2.1	Relevante Anspruchsniveaus in Verhandlungen.....	48
4.2.2.2	Einflussfaktoren der Anspruchsbildung	52
4.2.3	Der Verhandlungsprozess einer bilateralen, eindimensionalen Verhandlungssituation.....	54
4.2.3.1	Verhandlungsstart.....	55
4.2.3.2	Einigung in einer Verhandlung	56
4.2.3.3	Abbruch einer Verhandlung	57
4.2.3.4	Konzessionen und Prinzipien der wechselseitigen Anpassung	57
4.2.3.5	Das Verhandlungsergebnis.....	64
4.2.3.6	Kommunikation und Offenbarung von Anspruchsniveaus	65
4.2.3.7	Zusammenfassung	66
4.3	Anpassung in mehrdimensionalen Verhandlungen.....	67
5	Fallstudie: Die WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen	71
5.1	Einführung in die WTO-Agrarverhandlungen der Doha-Runde.....	72
5.1.1	Hintergrund: Landwirtschaft und GATT/WTO	72
5.1.2	Die Ausgangssituation der Doha-Runde	81
5.1.3	Die Agenda der Doha-Runde	89
5.1.4	Die Organisation der Doha-Verhandlungen.....	91
5.1.5	Die Verhandlungsgegenstände	94
5.1.5.1	Marktzugang	95
5.1.5.2	Interne Stützung	96
5.1.5.3	Exportwettbewerb	97
5.1.5.4	Nicht-handelsbezogene Anliegen und die Sonderbehandlung der Entwicklungsländer	101
5.1.6	Die Verhandlungsakteure	102
5.1.7	Begründung für die Analyse der Exportwettbewerbsverhandlungen zwischen der Europäischen Union und den USA	107
5.2	Analyse der WTO-Verhandlungen zum Abbau exportwettbewerbsfördernder Maßnahmen unter Anwendung der Anpassungstheorie.....	108
5.2.1	Die Zieldimensionen	108

5.2.2	Die Verhandlungsprioritäten und Anpassungsschemata der USA und der Europäischen Union.....	110
5.2.2.1	Die Verhandlungsprioritäten der USA	112
5.2.2.2	Die Verhandlungsprioritäten der EU	120
5.2.2.3	Die Anpassungsschemata	130
5.3	Der Weg des Interessensausgleichs entsprechend der Anpassungsschemata	132
5.4	Der wechselseitige Anpassungsprozess der EU und USA im Verhandlungsverlauf	134
5.4.1	Zur Ermittlung von Anspruchsniveaus.....	135
5.4.2	Die Analyse des Verhandlungsverhaltens	136
5.4.2.1	Die erste Verhandlungsphase	137
5.4.2.2	Die zweite Verhandlungsphase	142
5.4.2.3	Die dritte Verhandlungsphase	143
5.4.2.4	Die vierte Verhandlungsphase.....	147
5.4.2.5	Die fünfte Verhandlungsphase	149
5.4.2.6	Die sechste Verhandlungsphase	151
5.5	Zusammenfassung	154
6	Schlussbemerkungen.....	157
	Literaturverzeichnis	161