

Verhandlungen zwischen gesellschaftlich wichtigen Agierenden

1. Ziel Merkmale

Diese Form der Konfliktlösung ist in Europa, vor allem in Großbritannien, Deutschland und der Schweiz, vorherrschend, wird aber auch in den USA unter dem Namen "Negotiated Rule Making" eingesetzt. Ziel dieser Strategie ist es, die wichtigen und überregional organisierten gesellschaftlichen Gruppen an der Entscheidungsfindung zu beteiligen, um die Werte und Interessen dieser Gruppen bei der Eingabe der Präferenzen in die Entscheidungen zu berücksichtigen. Um strategisches Verhalten der Teilnehmenden gegenüber der Außenwelt zu vermeiden, finden diese Verhandlungen meist hinter verschlossenen Türen statt. Solche korporatistischen Verhandlungsstrategien sind dann relativ effizient, wenn eine Notlage vorliegt und sich die beteiligten Gruppen im Prinzip einig sind, dass gehandelt werden muss.

2. Nachteile

Ist ein solcher Druck allerdings nicht vorhanden, dann liegt es meist im Interesse mindestens eines der Teilnehmenden, den Prozess so lange in Gang zu halten und Ergebnisse zu verzögern, bis der zunehmende öffentliche Druck eine Entscheidung erzwingt. Korporatistische Lösungen haben daher drei entscheidende Nachteile):

- Sie schließen erstens alle die Gruppen aus, die sich nicht an die Spielregeln der nichtöffentlichen Verhandlungen halten wollen oder können, weil sie etwa sonst ihre Klienten verlieren würden (Beispiel: Bürgerinitiativen);
- sie reflektieren zweitens nur in geringem Maße die Interessen und Werte der von Entscheidungen direkt Betroffenen und
- sie führen drittens zu einem Legitimationsdefizit der getroffenen Entscheidung, weil die Öffentlichkeit an dem Entscheidungsprozess nicht teilhaben können (mangelnde Transparenz). Die Wahrnehmung von Intransparenz und vermuteter "Kungelei" macht solche Entscheidungen anfällig für öffentliche Kritik und mangelnde Akzeptanz