

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	5
2	Die logische Lücke – revisited	13
2.1	„Nun sag, wie hast du’s mit der Kooperation?“	14
2.1.1	Vom Realismus zum Neorealismus – und zurück	14
2.1.2	Der Neoliberale Institutionalismus und die Chance der Kooperation	19
2.1.3	Auf den Spuren der logischen Lücke	23
2.1.3.1	Überlebensimperativ und absolute Gewinne	24
2.1.3.2	Versuche, die logische Lücke zu schließen	26
2.1.4	Der kommunikative Ausweg aus dem Kooperationsdilemma – eine Sackgasse?	31
2.2	Das Zustandekommen internationaler Kooperation – eine spieltheoretische Modellierung	34
2.2.1	Zwei Anforderungen an ein rationalistisches Kooperationsmodell	34
2.2.2	Die Kernannahmen des Modells	36
2.2.3	Die Struktur des Modells	38
2.2.4	Zentrale Ergebnisse	43
2.2.5	Erweiterungen	48
2.3	Zwei empirische Plausibilitätstest	50
2.3.1	Die Anfänge der europäischen Einigung	50
2.3.2	Globale Entwicklungen nach dem Zweiten Weltkrieg	52
2.4	Zusammenfassung	54
3	Jenseits des Scheingefechts – Konstruktivismus, aufgeklärter Rationalismus und die Analyse internationaler Verhandlungen	57
3.1	Die konstruktivistische Wende in den Internationalen Beziehungen	58
3.1.1	Norms and ideas matter – oder: Die Dekonstruktion des Homo Oeconomicus	58
3.1.2	Traditionelle oder Kritische Theorie? Zu den epistemologischen Grundlagen konstruktivistischer Ansätze	61

3.2	<i>Rational Choice</i> in neuem Gewand.....	64
3.2.1	Die Rekontextualisierung des individuellen Handlungskalküls	64
3.2.2	Soziale Interessen und Psychologische Spiele: Zwei Versuche, den Engführungen des orthodoxen Rationalismus zu entkommen	67
3.2.3	Die natürlichen Grenzen der Rationalität	70
3.3	Argumente und Präferenzwandel in internationalen Verhandlungen.....	72
3.3.1	Identitäten, Interessen und Präferenzen – einige definitorische Abgrenzungen.....	72
3.3.2	Präferenzwandel durch Argumente – eine ausschließlich konstruktivistische Domäne?.....	74
3.3.3	Illustration: Die Wirkungskanäle von Argumenten.....	78
3.4	Die Errichtung des Internationalen Strafgerichtshofs	81
3.4.1	Verständigungsorientierte Staaten als Garanten für den Verhandlungserfolg?	81
3.4.2	Der Mehrwert des aufgeklärten Rationalismus	83
3.5	Zusammenfassung.....	85
4	Ausblick: Auf dem Weg zu einer einheitlichen Verhandlungstheorie	87
	Anhang.....	91
	Literaturverzeichnis	97