

Strategisches Signalisieren bei internationalen Verhandlungen

Eine quantitative Analyse am Beispiel der Regierungskonferenz 1996

Die Wissenschaft von den Internationalen Beziehungen verfügt über wenige empirisch fundierte, quantitative Erkenntnisse bezüglich der Prozessabläufe von komplexen internationalen Verhandlungen. Um diese Defizite künftig zu verringern, plädieren wir für eine an den empirisch-analytischen Sozialwissenschaften orientierte quantitative Vorgehensweise. In unserem Beitrag konzentrieren wir uns auf die Analyse ausgewählter Aspekte von Verhandlungsprozessen: das strategische Signalisieren von Verhandlungspositionen zu Beginn und im Verlauf von Verhandlungen. Auf der Grundlage eines opportunitätskostentheoretischen Ansatzes formulieren wir Hypothesen bezüglich relevanter Einflussgrößen der Qualität und Quantität deklarer Verhandlungspositionen. Für die statistische Analyse verwenden wir Modelle diskreter Entscheidungen. Hauptergebnis ist die Bestätigung der »riskanten« Hypothese eines kurvilinearen Zusammenhangs zwischen Signalisierungshäufigkeit und der wahrgenommenen internationalen Konfliktkonfiguration.

1. Einleitung

Die Wissenschaft von den Internationalen Beziehungen verfügt über wenige empirisch fundierte, quantitative Erkenntnisse bezüglich der Prozessabläufe internationaler Verhandlungen. Einzelfallstudien internationaler Verhandlungen bieten in der Regel eine Fülle von Detailinformationen; die Vergleichbarkeit ist jedoch häufig sehr eingeschränkt. Formale, spieltheoretische Ansätze schärfen hingegen das Gespür für die grundlegenden Logiken sequenziellen Verhandeln.¹ Die Definition der Spielsituation und des -ablaufs ist dabei jedoch notwendigerweise so stilisiert, dass eine Übertragung auf reale Verhandlungen nur unter zusätzlichen Annahmen und mittels Brückenhypothesen möglich ist. Sobald sich mehr als zwei Parteien mit jeweils unterschiedlichen internen und externen Restriktionen gegenüberstehen, sobald mehr als ein Verhandlungsgegenstand auf dem Tisch ist, entsteht für Teilnehmerinnen und Beobachter oft der Eindruck einer Eigendynamik von Verhandlungen, die zu nicht gewollten Ergebnissen (Boudon 1980; Schelling 1978; Mayntz 1997) führt. In diesem Fall ist die Wahl geeigneter Verhandlungsregeln und -sequenzen von entscheidender Bedeutung für effiziente und stabile Lösungen (Fudenberg/Tirole 1996: 398).

1 Für einen Überblick über die Anwendung spieltheoretischer Ansätze im Bereich der Internationalen Beziehungen vgl. Morrow (1994); Kilgour/Laurier (2002); Bueno de Mesquita (2003).

Um diese Erkenntnisdefizite zukünftig zu überwinden, schlagen wir eine an den empirisch-analytischen Sozialwissenschaften orientierte Vorgehensweise vor, bei der Verhandlungsprozesse methodisch nachvollziehbar strukturiert, systematisch beschrieben und im Hinblick auf relevante Zusammenhänge untersucht werden. In unserer Arbeit orientieren wir uns an der empirisch-orientierten Verhandlungstheorie innerhalb der Entscheidungs- und Spieltheorie (Raiffa 1982; Camerer 2003). Empirische Analysen realer internationaler Verhandlungen können dazu beitragen, einerseits die Grundlagenforschung von sozialen Prozessen voranzutreiben, andererseits den Praktikern evidenzbasierte Erfahrungen zu vermitteln und damit zukünftige Entscheidungen zu unterstützen.

Im Folgenden präsentieren wir eine quantitative analytische Rekonstruktion² eines ausgewählten Aspektes von Prozessen internationaler Verhandlungen: die Deklaration von Verhandlungspositionen zu Beginn und die Häufigkeit schriftlicher Vorschläge und Interventionen der TeilnehmerInnen im Verlauf der Regierungskonferenz 1996. Speziell fragen wir, welche Mitgliedsstaaten bei welchen Verhandlungsgegenständen überhaupt eine Ausgangsposition deklarierten und welche darunter die Verhandlungen mit uneindeutigen Verhandlungspositionen eröffneten. Zweitens gehen wir der Frage nach, welche Mitgliedsstaaten während der Verhandlungen bei welchen Gegenständen schriftliche Vorschläge einbrachten und wie häufig diese Interventionen erfolgten. Drittens sollen im Rahmen einer hypothetentestenden Analyse relevante Determinanten des beobachteten Verhaltens statistisch bestimmt werden. Theoretischer Hintergrund ist dabei ein »strategischer Ansatz« (Bueno de Mesquita 2003) bei der Analyse außenpolitischer Entscheidungsvorbereitung und Kommunikation.

In einer strategischen Sichtweise ist die Offenbarung von Präferenzen und die Behauptung von Tatsachen mit einer Reihe bekannter Anreizprobleme behaftet, die kontextspezifisch variieren. Mit dem Aspekt des *Signalisierens* zielen wir auf dieses Problem der Glaubwürdigkeit von deklarierten Verhandlungspositionen. Die Zurechnung von Glaubwürdigkeit stützt sich dabei einerseits auf Vermutungen über die intranationale Geschlossenheit, mit der eine jeweilige Position vertreten wird. Zum Zweiten müssen Delegationen umso weniger befürchten, falsche oder unvollständige Informationen zu erhalten, je ähnlicher die Ziele und tatsächlichen Präferenzen des Signal-Senders sind. Kennen die Akteure die entsprechenden Parameter, dann können sie die richtigen Schlüsse aus Signalen ziehen.

Auf der Grundlage opportunitätskostentheoretischer Überlegungen formulieren wir für internationale Verhandlungen relevante Hypothesen und testen sie mit einem innovativen Analysedesign. Zunächst führen wir in das Verhandlungssystem *Regierungskonferenz 1996* ein und beschreiben dessen Verlauf. In Anlehnung an die Spieltheorie und die Theorie verteilter Entscheidungen nehmen wir eine grobe Sequenzialisierung dieses Verhandlungssystems in relevante Phasen vor, die es erlaubt, Determinanten der Qualität und Quantität des Signalisierens von Verhand-

2 Zum Ansatz analytischer Rekonstruktion von singulären Ereignissen vgl. King et al. (1994); Thurner et al. (2002).

lungspositionen zu verorten. Dabei konzentrieren wir die Analyse auf einen Prozessabschnitt: das Signalisieren von Verhandlungspositionen durch die Regierungen zu Beginn der Verhandlungen und während der 16-monatigen Konferenz. Wir stellen hierzu eine eigene theoretische Konzeptualisierung der Strukturierung internationaler Verhandlungen vor. Dadurch können Verhandlungen analytisch rekonstruiert und im Rahmen einer Einzelfallstudie quantitativ analysiert werden. Gleichzeitig soll diese Vorgehensweise auch die Vergleichbarkeit der Abläufe verschiedener Verhandlungssysteme im Rahmen einer kumulativen Wissenschaft gewährleisten.

2. *Phasen internationaler Verhandlungen: Die Regierungskonferenz 1996*

2.1. *Ziele der Regierungskonferenz 1996*

Die Regierungskonferenz 1996 wurde offiziell im April 1996 in Turin eröffnet und endete mit dem Gipfeltreffen in Amsterdam am 16./17. Juni 1997 und dem Vertrag von Amsterdam. EU-Regierungskonferenzen führen zu internationalen Verträgen bzw. zur Reform bestehender Verträge. Sie haben die Funktion, graduell ein institutionelles Gefüge, ja eine Verfassung für die EU zu entwickeln. In den internationalen Beziehungen stellen intergouvernementale Verträge die konstitutionellen Spielregeln dar. Deren Verbindlichkeit kann wie im nationalen Bereich mehr oder weniger institutionell abgesichert und verhaltensbestimmend sein. Ebenso wie bei innerstaatlichen Verfassungen definieren diese Texte globale Ziele und legen prozedurale Regeln fest. Die Vertragsparteien ermitteln den Konsens über relativ breite Ziele, bleiben aber dennoch vage genug, um flexibel auf nicht vorhergesehene Umstände reagieren zu können (unilateral wie multilateral) und nicht schon operative Politikentscheidungen vorwegzunehmen.

Anlass für die bereits in Artikel N des Maastrichter Vertrags vorgesehene Regierungskonferenz 1996 war das Ende des Kalten Krieges und die Möglichkeit, weitere mittel- und osteuropäische Staaten aufzunehmen. Da die EU nach einer eventuellen Osterweiterung auf über 20 Staaten anwachsen würde, stellten die Mitgliedsländer insbesondere im Bereich der Entscheidungsprozeduren, der Kompetenzzuschreibung an die Organe, des Kräfteverhältnisses zwischen kleinen und großen Mitgliedsstaaten usw. (vgl. etwa Weidenfeld 1998) einen zunehmenden Reformbedarf fest. Ins Auge gefasst wurden u. a. die Mitwirkungsrechte des Europäischen Parlaments, die Reform der Zusammensetzung der Kommission und ihrer Entscheidungsverfahren, die Neugewichtung der Stimmen der Mitgliedsländer sowie der Ausbau der Zusammenarbeit im Bereich der gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik und der Innen- und Justizpolitik. Die Regierungskonferenz 1996 stellt insofern einen interessanten Fall dar, weil sie im Vergleich zu den Vorgängerkonferenzen sehr viel weniger von sozio-ökonomischen Triebkräften bestimmt war, als vielmehr von dem Wunsch, das konstitutionelle Gefüge der EU zu verändern. Amsterdam markiert deswegen einen Wendepunkt, da seither das organisatorische Design der Europäischen Union im Vordergrund steht.

2.2. Prozessanalysen internationaler Verhandlungen

Es stellt sich natürlich die Frage, welche bewährten theoretischen Ansätze für die Untersuchung dieses Ereignisses und seines Prozesscharakters herangezogen werden sollen. Die Analyse der Prozesse und Dynamiken internationaler Verhandlungen nimmt ihren Ausgangspunkt bei der vergleichenden Untersuchung des Verhaltens von Diplomaten (Ikle 1964; vgl. zusammenfassend Zartman 1978b). Die seither einsetzende Forschung nahm Forschungsansätze aus der Soziologie, der Sozialpsychologie und der Ökonomie auf. Formaltheoretische Prozessanalysen wurden insbesondere im Rahmen von Untersuchungen zu Kriegsentstehung und Wettrüsten durchgeführt (Bartos 1974; Neuneck 1995; Zagare/Kilgour 2000). Die zentrale Bedeutung der *Abfolge* von Verhandlungen wird in einem neueren Überblicksartikel von Dupont und Faure (1991) betont. Dabei heben die Autoren vor allem die klassifikatorische Unterscheidung von diversen Phasen in der Literatur hervor (Dupont/Faure 1991: 42). Unterschieden werden z. B. Vorverhandlungen unterschiedlichen Formalisierungsgrades von den tatsächlichen Verhandlungen, Verhandlungen mit mehr oder weniger Runden usw. Jede einzelne Phase hat eine eigene Funktion, dauert unterschiedlich lange und kann mehr oder minder eindeutig unterschieden werden. Eine quantitative Darstellung und Analyse tatsächlicher Prozessabläufe und deren datenfundierte Erklärung aus sozialwissenschaftlicher Sicht vermisst man jedoch seit den vielversprechenden Beiträgen in Zartman (1978a).

Wir orientieren uns an einem »strategischen Ansatz« (vgl. Bueno de Mesquita 2003: 166f), der von rationalen, eigeninteressierten Akteuren ausgeht, welche die Kosten und Nutzen von Handlungsalternativen abwägen. Hierbei beachten diese sowohl nationale wie auch internationale Restriktionen bei der Durchsetzung ihrer Ziele. Da diese Restriktionen auch andere zielorientierte Akteure beinhalten und damit die Zielerreichung eines Akteurs auch von Entscheidungen anderer abhängt, ist die Spieltheorie die zentrale Methode einer sparsamen Abbildung von Verhandlungen. Die gleichzeitige Berücksichtigung von nationalen wie internationalen Faktoren ermöglicht das Verständnis von ansonsten anscheinend »irrationalen« außenpolitischen Entscheidungen (Bueno de Mesquita 2003: 343f).

Verhandlungen werden folgendermaßen definiert: »Bargaining is any process through which the players on their own try to reach an agreement. This process is typically time-consuming and involves the players making offers and counteroffers to each other« (Muthoo 1999: 2). Das nunmehr klassische Modell alternierender Forderungen und Konzessionen unter perfekter Information von Rubinstein (1982) bildet diese sequenzielle Verhandlungsfolge von abwechselnden Einigungsvorschlägen ab. Allerdings entspricht die tatsächliche, eindeutige und effiziente Lösung des Verhandlungsproblems durch rationale Akteure nicht dieser Sequenzialisierung, da die Einigung hier sofort erfolgt (Güth 1995: 202). Hinzu kommt, dass die Eindeutigkeit des Gleichgewichts durch eine Reihe eher unrealistischer Annahmen erkaufte wird (vgl. Güth 1995: 204). Modelle gleichzeitiger und damit unabhängiger Forderungen zeichnen sich hingegen durch eine Vielzahl von Gleichgewichten aus. Nicht zuletzt unterstellt auch Rubinstein (1982: 100) die völlige Freiheit, einmal gemachte Forderungen zu verändern. Erweiterungen dieses Modells betrachten daher

zusätzlich die Glaubwürdigkeit bzw. Stabilität deklarerter Verhandlungspositionen als variabel und beziehen deren Veränderung im Lauf der Verhandlungen in Hinblick auf die dabei entstehenden Kosten mit ein (vgl. die Zusammenfassung dieser Literatur bei Muthoo 1999: 211f). Akteure machen hierbei ihre Forderungen gleichzeitig und unabhängig bekannt. Bei inkompatiblen Forderungen werden in einer zweiten Stufe Konzessionsvorschläge zur Überwindung der Blockadesituation formuliert. Konzessionen hängen dabei von der Informationsverteilung und den akteurspezifisch auftretenden »Rücknahmekosten« ab, die beim Abweichen von der ursprünglich deklarierten Position entstehen. Ähnlich wie im Rubinstein-Modell werden im Gleichgewicht sofort kompatible Forderungen gestellt. Führt man nun aber zusätzlich die (häufig realistische) Annahme unvollständiger Information ein, dann zeichnen sich die Lösungsgleichgewichte dieser sequenziellen Spiele durch ihre Uneindeutigkeit und Ineffizienz aus, sofern man nicht die restriktive Annahme trifft, dass nur solche Akteure Verhandlungsangebote machen, die nicht im Besitz privater Information in Bezug auf die eigene Bewertung des Gegenstandes sind (Muthoo 1999: 293).

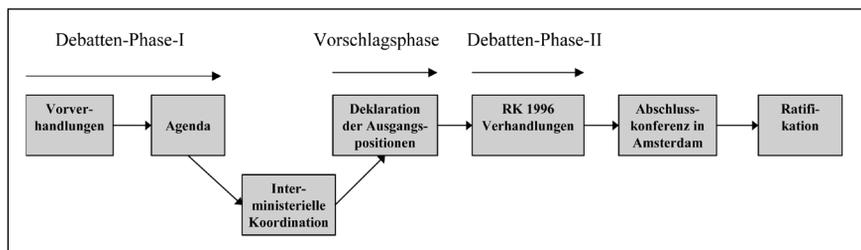
In einer Kritik der Anwendung spieltheoretischer Modelle in den Internationalen Beziehungen hat Brams (2000) folglich davor gewarnt, die in Modellen unterstellten Annahmen bezüglich der Regeln des Spiels bei historischen Fällen unreflektiert zu verwenden, da damit eine Fehlspezifikation des Spiels und ein Nichtverständnis des jeweiligen Falls geradezu vorprogrammiert seien. So existiert bei realen Verhandlungen oft ein Status Quo, der als Referenzpunkt wichtige Auswirkungen auf die Verhandlungsstrategien hat. Wichtig ist daher eine passende Spezifikation der Regeln bzw. Verhandlungsprozeduren: »The procedure of bargaining is the structure of moves of the bargaining process – it defines the rules of a bargaining procedure« (Muthoo 1999: 187). Zentral für das Verständnis der Verhandlungsergebnisse sei hierbei »who makes offers and when« (Muthoo 1999: 188). Gleichzeitig weist Muthoo (1999: 188) allerdings darauf hin, dass wir über die tatsächliche Ausgestaltung von Verhandlungsabläufen in realen Verhandlungen *wenig* gesichertes Wissen haben. Eine *völlige* Forschungslücke bestehe dagegen bezüglich der Determinanten der Verhandlungsabläufe. In neueren Analysen wird daher nicht zuletzt auf die Dringlichkeit hingewiesen, bei den Annahmen über die Wahrnehmungen und Wahrscheinlichkeitsüberzeugungen der EntscheidungsträgerInnen sowohl deren nationale wie auch internationale Restriktionen zu berücksichtigen (vgl. Bueno de Mesquita 2003: 343f). Wir nehmen diese Defizite als Anlass, Teilaspekte dieser Fragen aufzugreifen.

2.3. Makrophasen der Regierungskonferenz 1996

Um die Determinanten von Verhandlungsprozessen zu bestimmen, ist es notwendig, einzelne Phasenabschnitte zu identifizieren. Für die Strukturierung des von uns untersuchten Verhandlungssystems nehmen wir Anleihen bei formalen Entscheidungsmodellen³ und schlagen folgende Phaseneinteilung vor:

3 Vgl. insbesondere Austen-Smith (1990a), der ein Modell politischer Debatte vorschlägt, bei dem die Akteure Verlautbarungen dazu verwenden, um Informationen zu senden und

Abbildung 1: Phaseneinteilung der Regierungskonferenz 1996



Die Einigung auf die Agenda in Form der Menge zu verhandelnder Gegenstände (*Issues*), fand während multilateraler Vorverhandlungen⁴ im Rahmen der so genannten Westendorp-Gruppe von Juni 1995 bis Dezember 1995 statt. Der Bericht der Westendorp-Gruppe beinhaltet die Agenda in Form breiter politischer Ziele und Leitlinien. Auf Grund dieser Institutionalisiertheit der Vorverhandlungen handelt es sich nicht allein um unverbindliche Vorgespräche, sondern um die Festlegung der als verhandelbar angesehenen Gegenstände. Diese wurden vom *Service Juridique* des Rates in unterscheidbare *Issues* mit präzisen, Europarecht-kompatiblen Optionen übersetzt. Diese Optionen wurden bereits innerhalb der Originaldokumente ordinal angeordnet, beginnend mit der Beschreibung des aktuellen rechtlichen Status Quo und der damit verbundenen Trennung von Verhandlungsgegenständen. Die Anordnung von Optionen innerhalb der *Issues* seitens des Ratssekretariats stellt eine nicht zu unterschätzende institutionalisierte Form der Strukturierung der Verhandlungssituation dar, welche die Transaktionskosten für die verhandelnden Parteien enorm reduzierte. Nicht alle Optionen mussten daher paarweise betrachtet werden. Nimmt eine Verhandlungspartei eine Position bei einem *Issue* ein, ist damit ihre gesamte schwache Präferenzordnung in diesem *Issue* gegeben. Diese Dokumente wurden an die Außenministerien verteilt, die in der Regel für die Koordination der Vorbereitung nationaler Verhandlungspositionen zuständig waren. Die hierbei speziell eingerichteten Einheiten hatten die Aufgabe, im Rahmen eines Projektmanagements die in den Ministerien vorhandenen Informationen und Präferenzen zu aggregieren. Wir konzipieren diesen Prozess als einen einmaligen Input-Outputvorgang: Die vorgeschlagenen Vertragsregelungen wurden als extern von Spezialisten ausgearbeitete Optionen zu den zuständigen Ministerien geschickt. Diese arbeiteten Stellungnahmen und eigene Positionen aus. Mittels formaler wie auch informeller Abstimmungsprozesse der interministeriellen Koordination wurden entweder kon-

zu erhalten. Dabei unterscheidet er zwischen einer Phase der Debatte, einer Phase des Vorschlags und einer Phase der Beschlussfassung und fragt nach den Bedingungen, unter denen die Signale auch glaubwürdigen Informationsgehalt haben und eine Debattenphase überhaupt Mehrwert erbringt. Ein zentrales Ergebnis ist, dass die Spieler bei konfliktären Präferenzkonstellationen keinen Anreiz haben, ihre privaten Informationen schon in der Debattenphase zu offenbaren.

4 Gemäss Austen-Smith (1990a) bezeichnen wir diese Phase als die *Debatten-Phase I*, die der Koordinierung der Auswahl der Verhandlungsgegenstände dient.

sensuelle oder aber konfliktäre Positionen in eine nationale Verhandlungsposition überführt (Thurner/Stoiber 2002; Stoiber 2003).

Auf dieser Basis sendeten die Regierungen öffentliche Signale, in der Regel in Form von Regierungserklärungen, um nunmehr die nationalen Präferenzen öffentlich zu deklarieren.⁵ Wir bezeichnen diese Positionen als deklarierte *Ausgangspositionen*. Wie detaillierte Dokumentenanalysen offenbarten, sind diese aber nur mehr oder weniger präzise, manchmal fehlen sie gar.⁶ Als »Signale« werden sie deswegen bezeichnet, weil die tatsächlichen, ergebnisbezogenen nationalen Präferenzen aufgrund interner Restriktionen und national unterschiedlicher Auffassungen bezüglich der Umsetzung von Vereinbarungen der jeweils anderen Regierung nur eingeschränkt bekannt sind: Die tatsächlichen Präferenzen einer Regierung sind deren *private* Information. In der Regel beinhalten die deklarierten Positionen daher immer einen Unsicherheitspielraum – nicht zuletzt auch wegen kulturell unterschiedlicher Interpretationen der Gegenstände –, der gegebenenfalls erst im Verlauf der Verhandlungen reduziert wird.

Die Delegationen verhandelten auf Basis dieser Signale über 16 Monate. Neben der mündlichen Beratung wurden aber auch zusätzliche Anstrengungen in Form weiterer schriftlicher Interventionen bei unterschiedlichen Verhandlungsgegenständen unternommen, etwa um eigene Positionen klar zu machen, eine Präferenzänderung zu verdeutlichen, oder aber neue *Issues* bzw. Optionen vorzuschlagen, welche die Möglichkeit einer Einigung erhöhen sollten. Diese Aktionen können – bei gegebenen signalisierten Verhandlungsinhalten – anderen Akteuren zusätzliche Informationen über die Glaubwürdigkeit einmal signalisierter Positionen vermitteln und ihnen ermöglichen, ihre Einschätzung gegebenenfalls zu revidieren.⁷ Zur Abgabe schriftlicher Interventionen kann es aufgrund verschiedener Überlegungen kommen. Während der Verhandlungsrunden versuchen die Verhandlungsteilnehmer vor allem, den jeweiligen Verhandlungsspielraum der Mitspieler sowie den eigenen – aufgrund innenpolitischer Restriktionen festgelegt – zu bestimmen. Gleichzeitig loten sie aus, welche innen- und außenpolitischen Kosten verschiedene Verhandlungsstrategien zur Folge haben und ob sie eventuell das Risiko eines Scheiterns der Verhandlungen bergen (vgl. Bueno de Mesquita 2003: 344f). Durch Kommunikation und Testen der Sensitivität der öffentlichen Meinung (Thurner 2000) versuchen die Delegationen in einem komplexen Spiel, gleichzeitig ihre internen und externen Restriktionen festzustellen, die Bewertung der Verhandlungsgegenstände durch die anderen Mitspieler zu erfahren und dadurch deren Konzessionsbereitschaft zu bestimmen. Diese Restriktionen sind nun keineswegs fix oder objektiv von Anfang an gegeben, sondern entwickeln sich graduell über die Zeit. Insofern bedeutet dies keine Relativierung der Akteursannahme: Selbstverständlich haben diese weiter

5 Gemäß Austen-Smith (1990a) bezeichnen wir diese Phase als *Vorschlagsphase*, bei der die Regierungen mehr oder weniger gleichzeitig ihre präferierten Optionen angeben.

6 Die Codierung der Dokumente wird in Thurner et al. (2002) ausführlich dargestellt.

7 In Anlehnung an Austen-Smith (1990a) bezeichnen wir diese Phase als *Debatten-Phase II*, bei der es nunmehr um die Koordinierung der Auswahl von Optionen als verbindliche kollektive Entscheidung geht.

rationale Präferenzen, aber diese entwickeln sich nach Maßgabe von Veränderungen der Rahmenbedingungen und des Lernvermögens der Akteure.

Diese erste Phase der Verhandlungen resultierte im vorliegenden Fall im Vorschlag eines vorläufigen Vertragstextes seitens der irischen Präsidentschaft (Dublin II-Bericht im Dezember 1996). Alle bis zu diesem Zeitpunkt ungelösten Verhandlungsgegenstände betrachten wir als so genannte *Final Game Issues*, die aufgrund ihrer hohen Konfliktrichtigkeit besonderer Verhandlungsanstrengungen bis hin zur Involvierung der Staats- und Regierungschefs bei der Konferenz in Amsterdam bedurften. Der resultierende Amsterdamer Vertrag wurde durch die Ratifikation in den Mitgliedsstaaten formal implementiert (vgl. Stoiber/Thurner 2003). Die Einteilung in unterscheidbare Phasen und die von uns vorgenommene Verbalisierung der Prozesse sind eine Vorstufe für die Bestimmung prozessrelevanter erklärender Faktoren. Dafür existieren bislang kaum theoretische Ansätze:

»The crucial problems consist of identifying the forces behind the dynamics observed, the reasons why such stages seem to be useful, their roles and functions, and the way in which they are instrumental in solving the basic challenge of negotiation to reach a joint decision. [...] Although no current theory pretends to have succeeded to decode the process entirely, most contributions show a preference for the identification of a few key factors« (Dupont/Faure 1991: 41).

Wir verwenden im Folgenden die dargestellte Phaseneinteilung, um daraus Hypothesen bezüglich nationaler wie auch internationaler Determinanten der Signalisierung von Verhandlungspositionen zu gewinnen. Methodisch orientieren wir uns bei der Analyse an Arbeiten von Raiffa (1982) und Sebenius (1983). Die Autoren repräsentieren den als *Negotiation Dance* bezeichneten Ablauf von Verhandlungen, indem sie von einzelnen Verhandlungsteilnehmern vorgeschlagene Verhandlungstexte im Hinblick auf die Zeitachse und die Implikationen der Texte in Diagrammen ausweisen. Wir leiten aus einer opportunitätskostentheoretischen Perspektive eine Reihe von Forschungsfragen bezüglich der Signalisierung von Verhandlungspositionen zu Beginn und im Verlauf einer internationalen Konferenz ab, die wir dann mittels eines innovativen Datendesigns und geeigneter statistischer Verfahren modellieren und beantworten wollen.

3. *Strategisches Signalisieren: Konzeptualisierung und Forschungsfragen*

3.1. *Definitionen und Annahmen zum strategischen Signalisieren*

Welche Verhandlungszüge lassen sich bei internationalen Verhandlungen identifizieren? Wie lassen sie sich beschreiben und erklären? Dies sind die zentralen Fragen einer prozeduralen Analyse von Verhandlungen. Lax und Sebenius folgend bezeichnen wir eine die statische Situation wiedergebende Konfiguration einer Verhandlung als »a set of parties, the issues and underlying interests, a notion of the relationships between them, the perceived alternatives to agreement, and the governing rules or procedures« (Lax/Sebenius 1986: 215). In Anlehnung an grundlegende

soziologische Konzepte definieren wir Verhandlungsprozesse als Interaktionen zwischen Akteuren (vgl. Bartos 1974: 24). Die Erfassung der Interaktionen erfolgt durch die Operationalisierung und Messung von theoretisch als relevant erachteten Attributen entlang der Zeitachse. Dabei eröffnet sich der Interaktionscharakter der Handlungen in den Verhaltenshypothesen, nicht in den Attributen. Grundannahme, die jedoch nicht überprüft wird, ist das Axiom rational entscheidender Akteure in interdependenten Entscheidungssituationen. Auch in Ansätzen, die von rational entscheidenden Akteuren ausgehen, werden symbolgestützte Kommunikation und argumentative Auseinandersetzung berücksichtigt. Verhandlungs- und Spieltheorie schließen sich also nicht gegenseitig aus: »A game model of the underlying conflict can be converted into a game model of the negotiation simply by including a communication component« (Kilgour/Laurier 2002: 2). Auch der engere Begriff »Bargaining« umfasst das Senden und Empfangen von Informationen und Botschaften. Diese Botschaften beinhalten »[...] offers, statements, questions, and threats, can be explicit or implicit, precise or ambiguous. Bargaining may be governed by rules or constraints, as it is in formal negotiations and diplomacy, or be unrestrained, like haggling in a market« (Kilgour/Laurier 2002: 2).⁸

Ziel dieser Arbeit ist eine empirisch-operationale Beschreibung eines zentralen Aspekts von Verhandlungsprozessen. Untersucht wird die Deklaration von Verhandlungspositionen in der von uns in Anlehnung an Austen-Smith (1990a) so genannten *Vorschlagsphase* und der *Debatten-Phase II*. Signalisieren zu Beginn dient dem Bekunden der eigenen Präferenzen (Fearon 1997) gegenüber dem nationalen Elektorat und der internationalen Sphäre. Intervenieren im Verhandlungsverlauf dient der Beeinflussung von Anderen (Insistieren auf der eigenen Position) oder der Revision/Konzession (Begründung, Explizitmachen). Zentral ist nun, dass entscheidungs- und spieltheoretische Ansätze dafür eine Reihe von anfallenden Kosten in Rechnung stellen: Vorbereitungskosten, Überzeugungskosten, Kosten der Rücknahme einmal deklariert Verhandlungspositionen, Kosten der Umsetzung von kollektiven Entscheidungen, die aufgrund der einmal signalisierten Position verbindlich getroffen werden. Die geringsten Kosten verursacht selbstverständlich der genuine Akt des Signalisierens. Jede dieser Kosten impliziert nun Opportunitätskosten, d. h. Ressourcen, die man bei einem Verhandlungsgegenstand einsetzt, sind nicht mehr bei anderen verfügbar: »The second type of costs – the alternative uses of resources – are opportunity costs. Opportunity costs are not out-of-pocket expenses. Rather, they are the foregone alternative uses of valuable resources« (Bueno de Mesquita 2003: 85).

Spieltheoretische Analysen streben allein normative Schlussfolgerungen für Entscheidungssituationen unter teilweise sehr realitätsfernen Annahmen an und bieten bisher wenig bewährte Aussagen an, welches der in der Regel multiplen Gleichgewichte Akteure aus welchen Gründen auswählen. Wir folgen der zunehmenden Forderung (Güth 1995; Muthoo 1999; Camerer 2003), deduktive Ergebnisse mathemati-

8 Vgl. Morrow (1994); Kilgour/Laurier (2002) für Modelle internationalen Verhandeln bei asymmetrischer unvollständiger Information.

scher Modelle allein als hilfreiche Referenzmodelle für angewandte Analysen zu betrachten und ausgewählte Teilbereiche empirisch zu untersuchen. Wäre die Deklaration von Ausgangspositionen wie auch von schriftlichen Interventionen kostenlos, sollten wir von allen Akteuren präzise, eindeutige Ausgangspositionen bei jedem Verhandlungsgegenstand erwarten. Gleichzeitig müssten wir eine Vielzahl von (schriftlichen) Interventionen während der Verhandlungen beobachten. Wäre die Deklaration von Verhandlungspositionen kostenlos, würden wir keine voneinander abweichenden Forderungen zu Beginn sehen, sondern sofort eine Einigung inklusive der Nichtbehandlung eines Gegenstands. In der Regel erfolgen Reformverhandlungen jedoch graduell, da die Risikowahrnehmungen akteurspezifisch variieren und die Akteure durch Interimslösungen weitere Erfahrungen sammeln wollen (Roland 2000). Eine »strategische« Sichtweise einnehmend erwarten wir hingegen, dass die Akteure in Abhängigkeit von Kosten-Nutzen-Kalkülen zu Beginn wie auch während der Verhandlungen selektiv Verhandlungspositionen deklarieren.

Dabei gehen wir von einem Verhandlungssystem aus, bei dem eine Vielzahl von Gegenständen ($N = 46$; Thurner et al. 2002) annahmegemäß separat verhandelt wird. Im Gegensatz zu Raiffa (1982), Sebenius (1983) und Spector (1994) unterstellen wir daher nicht bereits das Vorliegen eines gemeinsamen Textes, über den global verhandelt wird. Jedes *Issue* werde durch ein Einheitsintervall dargestellt, welches die Abfolge der Optionen repräsentiert, von einem rechtlich verbürgten Status Quo⁹ bis zur weitestgehenden Option reichend. Für unser Forschungsanliegen genügt es, wenn wir den Verhandlungsprozess auf zwei Ereignisse in der Zeit reduzieren:

Jede Regierung signalisiere in einem jeden Verhandlungsgegenstand k zum Zeitpunkt t_1 eine Ausgangsposition, eine breite Ausgangsposition, die eine Reihe von Optionen umfasst, oder aber keine Ausgangsposition. Das Ereignis schriftliche Intervention¹⁰ während der 16-monatigen Verhandlungen durch einen Akteur in einem Gegenstand erfolge zu einem Zeitpunkt t_2 .

Die deklarierten Regierungspräferenzen stellen die Ausgangspunkte bei den Verhandlungen dar. Die Präferenzen der Akteure bestehen aus der Bewertung der Optionen innerhalb eines Verhandlungsgegenstands und der relativen Gewichtung der Verhandlungsgegenstände selbst. Die Bewertung der Optionen kann mittels eingipfliger, symmetrischer Distanzfunktionen abgebildet werden.¹¹ Das bedeutet, dass ein Mitgliedsstaat eine Option (oder aber eine Menge benachbarter Optionen) vor allen anderen präferiert und Abweichungen des Verhandlungsergebnisses von dieser Erstpräferenz zu einem geringeren Nutzen führen. Für die Höhe des Nutzenverlustes im

9 So genanntes »fixed threat bargaining« (Bishop 1965). Die Fixierung des Status Quo erfolgt annahmegemäß durch den EUGH als akzeptierte »Dritte-Partei«.

10 »Whether positions are expressed formally or informally may have tactical import. Formal-positioning involves a conferee's explicit association with a particular draft treaty or a working paper. Informal-positioning is an oral statement of preference not associated with any particular declaration« (Ramberg 1978: 134).

11 Dies impliziert die in empirischen Analysen räumlicher Wahlentscheidungen übliche Annahme intervallskalierter Optionen; vgl. Thurner (1998). Eine empirische Überprüfung dieser Annahme erfolgt in Thurner/Eymann (2000).

Vergleich zur Erstpräferenz ist allein der Betrag, nicht jedoch die Richtung der Abweichung entscheidend (Symmetrieeigenschaft). Aufgrund unterschiedlicher Rahmenbedingungen weisen die deklarierten Verhandlungspositionen unterschiedliche Grade der Glaubwürdigkeit bzw. der Verbindlichkeit (vgl. Muthoo 1999) auf. Das Problem der Glaubwürdigkeit der deklarierten Präferenzen entsteht aus der Existenz asymmetrischer Informationen. Die regierungsinternen Präferenzverteilungen und die Gewichtung der Gegenstände sind jeweils *private* Information der Delegation, d. h., sie sind den jeweils anderen Delegationen nicht bekannt. Die Regierungen zielen darauf ab, dass sich in den verschiedenen *Issues* Verhandlungsergebnisse einstellen, die möglichst nahe an der eigenen Erstpräferenz liegen. Als Mittel, dieses Ziel zu erreichen, stehen Regierungen vor allem zwei verschiedene Formen des strategischen Signalisierens zur Verfügung: die öffentliche Deklaration von Ausgangspositionen und von Vorschlägen im Lauf der Verhandlungen. Ziel dieser quantitativen Analyse ist die Aufdeckung derjenigen Determinanten, die den Kosten-Nutzen-Kalkülen bei der Signalisierung von Ausgangspositionen wie auch bei der Intervention zugebunden liegen. Dabei gehen wir davon aus, dass jeder Mitgliedsstaat über begrenzte Ressourcen bezüglich der Vorbereitung der Regierungskonferenz verfügt. Die eigentlichen Signalisierungskosten seien für jede Regierung gleich hoch. Da es sich jedoch um eine multilaterale Verhandlung mit vielen verschiedenen Gegenständen handelt, sehen sich die Regierungen mit dem zusätzlichen Problem von Opportunitätskosten konfrontiert. Deren indirekte Bestimmung steht im Mittelpunkt dieser Analyse.

3.2. Forschungsfragen und Hypothesen

Wählt man im Rahmen einer empirischen Prozessanalyse den zentralen Aspekt des Signalisierens seitens der Akteure, dann lässt sich zunächst die zusammenfassende, sehr allgemeine Frage formulieren: Welcher Akteur signalisiert wann, zu welchem Verhandlungsgegenstand, wie oft, in welcher Abfolge, wie und warum welche Idealposition?¹² Im Detail konzentrieren wir uns in der empirischen Analyse auf die beiden folgenden Fragen(-gruppen):

(1) Welche Akteure signalisieren in welchen *Issues* eine Ausgangsposition? Welche Akteure eröffnen die Verhandlungen mit breiten, d. h. mehrere Optionen umfassenden, und damit uneindeutigen Verhandlungspositionen (*Range*-Positionen)? Welche Akteure signalisieren keine Ausgangsposition? Wovon hängt dies ab? Hierbei beziehen wir uns auf die theoretische Literatur (vgl. etwa Bartos 1974; Ramberg 1978), welche die strategische Bedeutung der Eröffnungspositionen betont. Unterstellt man die *Nash Bargaining Solution* als Lösungskonzept einer Verhandlungssituation,¹³ dann sollten die wahrheitsgemäße Offenbarung der Ausgangspositionen und deren Bewertung durch die Akteure sofort das letztendliche Verhandlungsergebnis determinieren. Jedoch handelt es sich bei einer Ausgangsposition um ein

12 Diese Fragestellung stellt also eine erhebliche Erweiterung des von Muthoo (1999) gestellten Problems dar.

13 Selbstverständlich nicht ad hoc, sondern bei gleichzeitiger Annahme, dass etwa das Rubinstein-Modell eine adäquate mikrotheoretische Fundierung dieses Lösungskonzepts darstellt.

Produkt mehrerer Kontextfaktoren, über deren Zusammenhänge bisher keine gesicherten Erkenntnisse vorliegen.

(2) Welche Akteure intervenieren in welchen Verhandlungsgegenständen wie oft in Form schriftlicher Vorschläge? Welche Verhandlungsgegenstände zeichnen sich durch eine besondere Aktivität der Akteure aus? Wovon hängt dieses Aktivitätsniveau ab? Bei dieser quantitativen Analyse des jeweils spezifisch gewählten Aktivitätsniveaus handelt es sich mit Einschränkungen um eine Vorstudie zum Verständnis von Konzessionsverhalten und einen Beitrag zu einer »theory of moves« (Brams 1994).

Die Formulierung von Ausgangspositionen wie auch von schriftlichen Interventionen bei laufenden Verhandlungen führt zu nationalen Organisations- bzw. Koordinationskosten (vgl. Thurner/Stoiber 2002) sowie Kosten der glaubwürdigen Sicherstellung der Verbindlichkeiten. Jeder Mitgliedsstaat verfügt aber nur über begrenzte Ressourcen bezüglich der Vorbereitung der Regierungskonferenz, die sich in der Regel sowohl in ihrer absoluten Höhe wie auch in der relativen Verteilung auf die betrachteten sechsendvierzig Verhandlungsgegenstände zwischen den Mitgliedsstaaten unterscheiden. Die spezifische Aufteilung dieser im Folgenden als *Aktivitätsbudget* bezeichneten Ressourcen erfolgt annahmegeräß entsprechend der Opportunitätskosten einer Aktivität in einem *Issue*. Hierbei handelt es sich um die Kosten der alternativen Verwendung einer knappen Ressource. Die Mitgliedsstaaten werden diese daher in denjenigen *Issues* einsetzen, in denen der erwartete Nutzen im Vergleich zu demjenigen in anderen *Issues* am höchsten ist, bzw. in denen die Opportunitätskosten einer Aktivität minimal sind. Zwischen den Signalisierungsaktivitäten der Mitgliedsstaaten zu Beginn und im Lauf der Verhandlungen bzw. zwischen den beiden entsprechenden Forschungsfragen lässt sich durchaus eine theoretische Verbindung herstellen: Dazu wird angenommen, dass einem Mitgliedsstaat Kosten entstehen, wenn er von seiner ursprünglichen Ausgangsposition in Form eines öffentlich deklarierten Vorschlags abweicht (Rücknahmekosten im Sinne von Muthoo 1999). Antizipiert ein Mitgliedsstaat diese Kosten, z. B. aufgrund bestimmter Merkmale des Verhandlungsgegenstands, so ist es wahrscheinlich, dass er entweder erst gar keine Ausgangsposition formuliert oder aber zumindest eine eindeutige Festlegung vermeidet, d. h. eine *Range*-Position deklariert (siehe dazu noch unten Hypothese 4). Nach der Formulierung einer *Range*-Position sind zwar auch Rücknahmekosten möglich, da aber eine größere Menge an Optionen als Erstpräferenz bekundet werden, verbleibt ein größerer Spielraum, und die erwarteten Rücknahmekosten sind entsprechend geringer.

Wir unterstellen dabei, dass die offizielle Regel der Einstimmigkeit bei internationalen Verhandlungen informell häufig durch Kommunikation und Koalitionsbildungen außer Kraft gesetzt wird. Koalitionen üben insofern Entscheidungs- und Zustimmungsdruck aus, als sie in Informationsvorsprünge investieren, um möglichst breit akzeptierte Lösungsvorschläge zu präsentieren. Aufgrund von offensichtlichen Informationsnachteilen ist es für die anderen Verhandlungsteilnehmer mit ursprünglich anderen Idealpositionen nur unter Aufbringung zusätzlicher Bemühungen möglich, einen solchen Vorschlag zu blockieren. Koalitionen üben aber auch Macht aus, indem sie drohen, Entscheidungen zu treffen, die zu negativen Fol-

gen für die Nichtzustimmenden führen. Ein zu häufiges Einfordern der Anwendung der formalen Einstimmigkeitsregel führt hingegen zu Reputationsverlusten und zur Aushöhlung ebendieser Regel.

Im Folgenden identifizieren wir die konkreten Ursachen, die für das Fehlen eines solchen Signals bzw. das absichtsvoll unvollständige Signalisieren von Verhandlungspositionen verantwortlich sind. Analoges gilt für die Häufigkeit schriftlicher Interventionen während der Verhandlungen. Die formulierten Hypothesen sind für internationale Verhandlungen allgemein anwendbar, werden jedoch teilweise für den vorliegenden Fall der Regierungskonferenz 1996 weiter spezifiziert.

Aufgrund der Menge an Verhandlungsgegenständen und der Komplexität der internationalen Präferenzlage mag Desinteresse dazu führen, dass die Verhandlungsparteien in denjenigen Gegenständen keine Ausgangspositionen signalisieren, denen sie relativ wenig oder gar kein Gewicht zuordnen:

- (1) Je höher die relative Gewichtung eines Verhandlungsgegenstands seitens eines Mitgliedsstaates, desto niedriger sind die bei einem Vorschlag auftretenden Opportunitätskosten und desto eher formuliert er eine wohldefinierte Verhandlungsposition und desto häufiger interveniert er (*Gewichtung*).¹⁴

Angesichts der Vielzahl von Verhandlungsgegenständen ist es vorstellbar, dass kleine Staaten nicht in der Lage sind, in allen *Issues* eine wohldefinierte Position vorzubereiten, da ihre Organisationskapazitäten niedriger ausfallen als die der großen Staaten:

- (2) Je größer die organisatorische Ressourcenausstattung eines Mitgliedsstaates, desto niedriger sind die bei einem Vorschlag anfallenden relativen Organisationskosten und desto eher formuliert er eine wohldefinierte Verhandlungsposition oder zumindest eine breite Position und desto eher bzw. häufiger interveniert er (*Staatengröße*).¹⁵

Regierungsinterner Dissens bezüglich einer außenpolitisch zu vertretenden Verhandlungsposition kann ebenfalls dazu führen, dass Verhandlungsparteien aufgrund der erhöhten Transaktionskosten beim Finden einer wohldefinierten Verhandlungsposition oder aber in Erwartung des erhöhten Ratifikationsrisikos nicht in der Lage sind, eine einheitliche Position einzunehmen:

- (3) Je größer die Meinungsverschiedenheiten bezüglich eines *Issues* zwischen den Ministerien innerhalb einer nationalen Regierung,¹⁶ desto höher sind die Einigungskosten eines Vorschlags in einem solchen *Issue* sowie das zu erwartende Ratifikationsrisiko und desto weniger wahrscheinlich ist die Formulierung einer

14 Die hier und im Folgenden in Klammer gesetzten Begriffe dienen der leichteren Identifikation der den Hypothesen entsprechenden Variablen. Hinweise zur Operationalisierung folgen im nächsten Kapitel.

15 Selbstverständlich werden diese Interventionen dann nicht zum Selbstzweck getätigt, sondern um den Führungsanspruch zu zeigen und die anderen Teilnehmer zu beeinflussen.

16 Wir gehen davon aus, dass die Ministerien in parlamentarischen Regierungssystemen über *issue*-spezifische Informations- und Entscheidungsmonopole verfügen; vgl. Thurner/Stoiber (2002).

wohldefinierten Ausgangsposition und desto seltener interveniert der Mitgliedsstaat während der Verhandlungen (*Nationaler Konflikt*).

Manche Verhandlungsgegenstände, insbesondere solche, bei denen die Vertragsparteien Handlungsrechte über zukünftige Entscheidungen abgeben und bei denen die substanziellen Folgen nicht vorhersehbar sind, sind aus der Perspektive der Mitgliedsstaaten prinzipiell riskanter. Um bei diesen Gegenständen nicht potenziell große Nutzenverluste hinnehmen zu müssen, werden erhöhte Vorbereitungskosten in Kauf genommen, um von Beginn der Verhandlungen an eine möglichst eindeutige Position zu signalisieren:

(4) Je größer die mit einem Verhandlungsgegenstand verbundenen zukünftigen Risiken aufgrund gegenwärtiger Informationsdefizite (Unsicherheit über die Mitspieler und zukünftige Auswirkungen) sind, desto größer die Konflikte, desto höher der Investitionsanreiz und desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass die Mitgliedsstaaten mit einer präzise formulierten Ausgangsposition in die Verhandlungen gehen. Gleichzeitig verringert sich jedoch aufgrund einer wohlüberlegten Festlegung und damit verbundenen erhöhten Rücknahmekosten die Chance, dass im Verlauf der Verhandlungen zusätzliche weitere Anstrengungen in Form von schriftlichen Interventionen unternommen werden (*Riskante Issues*).

Direkt aus den Nutzenüberlegungen der Akteure ergeben sich für die Betrachtung der schriftlichen Interventionstätigkeit während der Verhandlungen (Frage 2) die folgenden Hypothesen:

(5) Je näher die deklarierte Verhandlungsposition eines Mitgliedsstaates am Status Quo liegt, desto geringer der Anreiz für den Akteur während der Verhandlungen aktiv zu werden, da dieser aufgrund des Prinzips der Einstimmigkeit seine konstitutionell abgesicherten Verfügungsrechte garantiert (*SQ-Trägheit*).

(6) Je größer die erwartete Differenz zwischen dem Verhandlungsergebnis bei einer Vorschlagsaktivität und dem Verhandlungsergebnis bei keiner Aktivität, d. h., je größer die durch Intervention erwartete Verringerung der Differenz zwischen Verhandlungsergebnis und eigener Idealposition, desto aktiver wird ein Mitgliedsstaat während der Verhandlungen (*Verhandlungssystemorientierung*).

Diese letzte sehr allgemeine Hypothese muss sukzessive präzisiert werden. Ob ein Mitgliedsstaat durch eine Intervention die Differenz zwischen Verhandlungsergebnis und eigener Idealposition verringern kann, hängt insbesondere von der internationalen Konfliktkonfiguration¹⁷ in einem Verhandlungsgegenstand ab. Je höher der zu erwartende Widerstand seitens der anderen Verhandlungsteilnehmer gegen die eigene Idealposition, desto niedriger die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Vorschlags und desto niedriger sollte folglich die Vorschlagsaktivität sein. Wir gehen davon aus, dass der zu erwartende Widerstand eine Funktion der Zentralität eines Mitgliedsstaates innerhalb der internationalen Konfliktkonfiguration ist. Speziell:

17 Austen-Smith (1990a, b) bezieht sich dagegen auf die jeweiligen Auswirkungen dieser Bedingungen auf die wahrheitsgemäße Enthüllung von Präferenzen.

- Je weniger zentral ein Mitgliedsstaat innerhalb der internationalen Konfliktkonfiguration in einem Verhandlungsgegenstand ist, desto eher kann er erwarten, dass sich die anderen Mitgliedsstaaten *trotz* eigener Aktivität auf ein Ergebnis relativ weit von der eigenen Idealposition einigen werden. Ein Mitgliedsstaat wird daher umso weniger aktiv, je weniger zentral er ist (*Aussichtslosigkeit*).

Dies ist eine direkte Folgerung aus der obigen opportunitätskostentheoretischen Argumentation, nach der die Mitgliedsstaaten ihre knappen Ressourcen möglichst effizient auf die verschiedenen Verhandlungsgegenstände zu verteilen versuchen. Es folgt jedoch noch ein zweiter gegenläufiger Effekt:

- Je zentraler ein Mitgliedsstaat innerhalb der internationalen Konfliktkonfiguration in einem Verhandlungsgegenstand ist, desto eher kann er erwarten, dass sich die anderen Mitgliedsstaaten *auch ohne* eigene Aktivität auf ein Ergebnis sehr nahe an der eigenen Idealposition einigen werden. Ein Mitgliedsstaat wird daher umso weniger aktiv, je zentraler er ist (*Glück*).

Auf Basis dieser Überlegungen lässt sich die Hypothese 6 in zweierlei Hinsicht differenzieren:

- (6a) Sowohl bei einer sehr niedrigen wie auch bei einer sehr hohen Zentralität besteht kaum ein Anreiz zur Aktivität, weil die Situation relativ aussichtslos ist, oder aber weil alle anderen Akteure ohnehin die Position des Akteurs teilen. Wir erwarten daher, dass die Wahrscheinlichkeit einer Vorschlagsaktivität für mittlere Werte der Zentralität in Form des erwarteten Widerstands maximal ist, da hier sowohl die Notwendigkeit einer Einflussnahme als auch eine begründete Aussicht auf Erfolg besteht. Dies sollte sich in einem kurvilinearen Zusammenhang zwischen dem erwarteten Widerstand und der Wahrscheinlichkeit einer Interventionsaktivität zeigen. Statistisch lässt sich ein derartiger kurvilinearere Zusammenhang modellieren, indem die Variable, von welcher der Effekt ausgehen sollte, zusätzlich auch noch in quadrierter Form in das entsprechende Regressionsmodell aufgenommen wird. Da wir einen umgekehrt U-förmigen Effekt des erwarteten Widerstands auf die Wahrscheinlichkeit einer Vorschlagsaktivität erwarten, sollte der Haupteffekt des erwarteten Widerstands (*erwarteter Widerstand*) positiv, der Effekt des quadrierten erwarteten Widerstands (*quadrierter erwarteter Widerstand*) hingegen negativ sein.
- (6b) Weiter kann man danach unterscheiden, ob die wahrgenommene internationale Konfliktkonstellation auch die Kenntnis der Gewichtung eines Verhandlungsgegenstands durch die anderen Akteure beinhaltet oder nicht. Wir erwarten, dass aufgrund zu hoher Informationskosten die Gewichtung der Gegenstände anderer Akteure nicht *Common Knowledge* ist, sondern diesbezüglich asymmetrische Information vorherrscht (*Common Knowledge*).

Diese Hypothesen können mittels probabilistischer Modelle diskreter Entscheidungen (vgl. Thurner 1998) abgebildet werden. Um die Anzahl der in einem *Issue* getätigten Vorschläge vorherzusagen, werden zudem so genannte Zählmodellen verwendet. Dabei gehen wir davon aus, dass die Mitgliedsstaaten wegen der hohen Institutionalisierung der Verhandlungen während der offiziellen Regierungskonferenz nur wenig Anreize haben, nach Festlegung einer Ausgangsposition zusätzliche

Signalisierungskosten zu tätigen. Wir erwarten daher sehr wenig schriftliche Vorschläge während der Verhandlungen.

4. *Quantitativ-empirische Analyse*

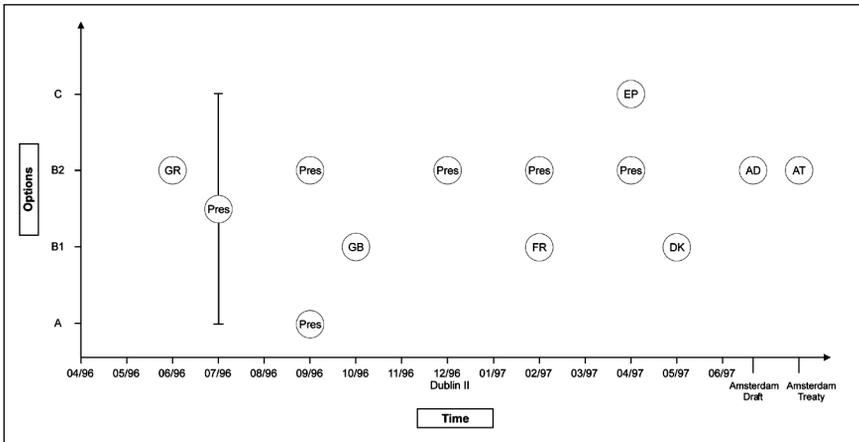
4.1. *Datengrundlage und Operationalisierung*

Datenquelle sind die von Piepenschneider (1996), Griller et al. (1996) und Weidenfeld (1998) herausgegebenen umfassenden Synopsen zu den Ausgangspositionen der Mitgliedsstaaten, supranationaler Organe und diverser nationaler Akteure. Für die Codierung der Ausgangspositionen dienen insbesondere die Synopsen von Griller et al. (1996) und Piepenschneider (1996), deren Arbeiten auf veröffentlichten Dokumenten beruhen. Für die Analyse der schriftlichen Interventionen wurde die dem Buch von Weidenfeld (1998) beigelegte CD verwendet, auf der sämtliche von den Mitgliedsstaaten und supranationalen Akteuren während der Verhandlungen eingebrachten schriftlichen Vorschläge mit Datumsangaben vorhanden sind. Die Verhandlungspositionen wurden auf der Grundlage der erwähnten 30 Dokumente (CONF 3801/96 bis CONF 3830/96) und des daraus entwickelten standardisierten Fragebogens (vgl. Thurner et al. 2002) zur Rekonstruktion des Verhandlungsraums (46 Verhandlungsgegenstände) bezogen. Deren Codierung erfolgte zunächst unabhängig durch die Autoren. Bei Abweichungen wurden nach erneuter Inspektion der Sekundärquellen und Sekundärliteratur eine gemeinsame Lösung für die strittigen Fälle gesucht. Für die Positionen und Gewichtungen der involvierten Ministerien wurden standardisierte Interviews verwendet (Thurner et al. 2002; Stoiber 2003).

Die folgende Abbildung zeigt exemplarisch die Visualisierung eines Verhandlungstanzes in einem ausgewählten Verhandlungsgegenstand (Abbildung 2). Als Beispiel wurde ein »Tanz« ausgewählt, bei dem zwei Muster erkennbar sind, die auch bei einer Reihe anderer Verhandlungsgegenstände typischerweise auftreten. Es handelt sich um den Verhandlungsgegenstand »Demokratische Kontrolle im Bereich der Innen- und Justizpolitik«.¹⁸

18 Die Optionen sind wie folgt definiert: A: *Status Quo (Intergovernmental, Unanimity)*; B: *Strengthening democratic control: areas covered by title VI (TEU)*; B1: *by an increased role of the national parliaments*; B2: *by an increased role of the EP (consultation)*; C: *Strengthening democratic role (areas brought under EC control) by using the codecision procedure.*

Abbildung 2: Graphische Form eines »Tanzes«: Demokratische Kontrolle im Bereich der Innen- und Justizpolitik



Nach einer frühen Intervention durch Griechenland (GR) präsentierte die irische Präsidentschaft (Pres) im Juli 1996 einen die Ausgangspositionen und die bis dahin erfolgte Diskussion zusammenfassenden breiten Bereich an Optionen, die als Lösungen erachtet wurden – zu diesem Zeitpunkt noch sämtliche Optionen. Im Lauf der Verhandlungen konkretisierte sich diese Position – häufig ein Ausdruck des sich herauskristallisierenden Konsenses oder aber, wie in dem gewählten Beispiel, Ausdruck der Mehrheitsmeinung. Zunächst formulierte die Präsidentschaft im September 1996 noch einmal zwei sich ausschließende mögliche Optionen, um sich dann aber auf eine Position festzulegen. Bei dem Verhandlungsgegenstand »Demokratische Kontrolle im Bereich der Innen- und Justizpolitik« lag die Mehrheit der Ausgangspositionen bei der Option B2, der stärkeren Einbeziehung des Europäischen Parlaments (EP) in Form des Konsultationsverfahrens im Bereich der Dritten Säule (Thurner et al. 2002). Option C, nämlich die Einführung des Kodezisionsverfahrens, wurde dagegen von Beginn an von allen Mitgliedsstaaten nicht in Betracht gezogen. Selbstverständlich beharrte das EP bis zum Ende der Verhandlungen auf diesem Standpunkt und signalisierte ihn auch noch einmal bekräftigend im April 1997.

Als zweites Muster lässt sich das wiederholte Deklarieren von Minderheitspositionen identifizieren. Von der Mehrheitsmeinung setzen sich drei Mitgliedsstaaten (Großbritannien, Frankreich und Dänemark) ab, die jeweils als Replik auf den Vorschlag der Präsidentschaft einen eigenen Vorschlag in Form der Option B1 einbringen. Diese Option sah zur Stärkung der demokratischen Kontrolle im Bereich Innen und Justiz verstärkte Mitwirkungsrechte der nationalen Parlamente vor. Die erneute Verlautbarung ihrer Positionen deutet darauf hin, dass diese Regierungen ein hohes Interesse an diesem Gegenstand hatten und versuchten, mit diesen Vorschlägen ihre offensichtliche Minderheitsmeinung doch noch durchzusetzen. Dennoch konnten

sie den Mehrheitsvorschlag B2 nicht verhindern, der sich letztendlich im Amsterdamer Vertrag wieder findet.

Die dergestalt vorliegenden Daten wurden in eine Datenmatrix transformiert, welche die folgenden statistischen Auswertungen ermöglicht. Hierbei bildet jede Akteurs-Issue-Kombination ($N = 15 \cdot 46 = 690$) einen Fall. Die Fälle können dann sowohl mittels akteurs- wie auch *issue*-spezifischer Attribute charakterisiert werden. *Issue*-spezifische Attribute¹⁹ variieren über die Verhandlungsgegenstände, sind aber konstant zwischen Akteuren (Ministerien oder Mitgliedsstaaten): Akteurspezifische Merkmale sind konstant über die Verhandlungsgegenstände, variieren aber zwischen den Akteuren. Die Variablen zum Testen der Hypothesen 1-6 werden wie folgt operationalisiert:

- (1) Als Gewichtung spezifizieren wir das direkt abgefragte relative Interesse seitens der Außenministerien an einem *Issue* (*Gewichtung*).
- (2) Kleine versus große Staaten operationalisieren wir als Dummy-Variable, die den Wert 1 einnimmt für Länder mit zwei Kommissaren, 0 für die anderen (*Staatsgröße*).
- (3) Das nationale Konfliktpotenzial operationalisieren wir über die Summe der Positionsabweichungen vom Mittelwert der national involvierten Regierungsakteure in den einzelnen *Issues* im Verhältnis zu den beteiligten Ministerien. Diese Variable variiert also *issue*-spezifisch, ist jedoch akteurs-spezifisch konstant (*Nationaler Konflikt*).
- (4) Riskante und somit hoch konfliktäre *Issues* werden über die Hilfsvariable *Final Game Issues* erfasst. Hierbei handelt es sich um Verhandlungsgegenstände, die sich bis in die Schlussphase der Verhandlungen als strittig und ungelöst erweisen. Wir bilden dazu eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das entsprechende *Issue* in der Endphase als ungelöst betrachtet und Bestandteil der Schlussverhandlungen in Amsterdam wurde, d. h. der Entscheidungskompetenz der Regierungschefs und Außenminister überantwortet wurde. Diese Variablen sollten auch ex ante von den Mitgliedsstaaten als besonders riskant angesehen werden (*Riskante Issues*).
- (5) Hypothese 5 operationalisieren wir schlicht über den Abstand der deklarierten Position vom Status Quo (*SQ-Trägheit*).
- (6) Den erwarteten Widerstand operationalisieren wir über das Konzept der Zentralität, wobei der erwartete Widerstand umgekehrt proportional zur Zentralität eines Akteurs zunimmt. Wie oben erläutert, dient die Variable »erwarteter Widerstand« als Annäherung für das ohne eigene Intervention erwartete Verhandlungsergebnis. Diese Erwartung basiert auf der Wahrnehmung der Positionskonfiguration der anderen Akteure. Ist Y_{hj} der Idealpunkt eines Akteurs h in einem *Issue* j , dann ergibt sich der erwartete Widerstand dieses Akteurs h im *Issue* j als:

19 Datentechnisch handelt es sich z. B. bei der nationalen wie auch bei der internationalen Konfliktkonstellation um *issue*-spezifische Attribute. Substanziell handelt es sich tatsächlich um Systemeigenschaften.

$$W_{hj} = \frac{\left| \sum_{i=1}^n (y_{ij} - y_{hj}) \right|}{n} = \left| \bar{y}_{j, h} - y_{hj} \right|,$$

wobei n die Anzahl der Akteure mit deklariertem Ausgangsposition *ohne* Akteur h bezeichnet. Bestimmt wird also der Betrag der Differenz zwischen dem arithmetischen Mittel der deklarierten Positionen aller anderen Akteure und der eigenen Position (*Erwarteter Widerstand*).²⁰ Hierbei nehmen wir an, dass ausschließlich die öffentlich deklarierten Ausgangspositionen *Common Knowledge* sind und in die Erwartungsbildung eingehen. Dies impliziert, dass die Gewichtungen der Verhandlungsgegenstände seitens anderer Akteure nicht bekannt und daher nicht entscheidungsrelevant sind. Um diese Annahme auch empirisch zu testen, wurde zusätzlich ein gewichteter erwarteter Widerstand konstruiert, bei dem die Ausgangspositionen der anderen Akteure gewichtet mit ihrem jeweiligen Interesse in die Berechnung des arithmetischen Mittels eingehen (*Common Knowledge*).

4.2. Das Signalisieren von Ausgangspositionen

Zunächst stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen es zu einer Signalisierung einer Ausgangsposition kommt und wie präzise dieses Signal ausfällt. Hierzu haben wir zunächst deskriptiv ausgewertet, welche Akteure bei welchen Verhandlungsgegenständen keine Ausgangsposition signalisieren und welche mit einem *Range* von Optionen bzw. einer Punktposition die Verhandlungen eröffnen:

Tabelle 1: Verteilung der Ausgangspositionen gemäß ihrer Präzision

Ausgangspositionen	Häufigkeit	Prozent
Keine Position	175	25.36
Range-Position	123	17.83
Punktposition	392	56.81
Gesamt	690	100.00

Es zeigt sich, dass bei ca. einem Viertel der Fälle seitens der Mitgliedsstaaten keine schriftlichen Festlegungen in den Regierungserklärungen vorgenommen wurden (vgl. Tabelle 1). Bei immerhin 18% wurden breite Bereiche von Optionen angege-

20 Bei der Berechnung des arithmetischen Mittels der Ausgangspositionen der jeweils anderen Akteure werden *Range*-Positionen mit dem Mittelwert des *Ranges* berücksichtigt. Dies ist eine annähernd neutrale Annahme, da dem jeweiligen Akteur bei Verwendung eines der beiden *Endpunkte* des *Ranges* entweder Optimismus oder Pessimismus unterstellt würde. Hat der Akteur, für den der erwartete Widerstand berechnet wird, selbst eine *Range*-Position, so ist die Distanz Null, sofern der Mittelpunkt der anderen Akteure Element desselben ist, ansonsten werden die Distanzen zur nächsten *Range*-Kante bestimmt.

ben, für welche die Akteure Zustimmungsbereitschaft signalisierten. In über der Hälfte der Fälle wurden eindeutige Punktpositionen deklariert. Im Folgenden weisen wir diese Informationen noch einmal disaggregiert nach *Issues* und Akteuren aus, um zu sehen, ob sich möglicherweise *issue*- und akteurs-spezifische Muster nachweisen lassen:

Dazu interpretieren wir zunächst die Randverteilungen (vgl. Appendix A). Bezüglich der Mitgliedsländer zeigt sich, dass Dänemark, Frankreich, Irland, Portugal und Schweden unterdurchschnittlich (Durchschnitt: 34 pro Akteur) häufig eine Ausgangsposition (Punkt- oder *Range*-Position) signalisieren. Während man für die vier kleineren Mitgliedsstaaten Organisationskapazitäten verantwortlich machen könnte, widersprechen dieser These Länder wie Frankreich (wenige Ausgangspositionen), aber auch Belgien oder Luxemburg (viele Positionen). Bei den *Issues* erweisen sich insbesondere die Gegenstände im Bereich der rechtlichen Grundfragen (Bereich 1)²¹ und Gegenstände bezüglich der Kompetenzverteilung zwischen den Organen (Bereich 5) als solche mit unterdurchschnittlich (Durchschnitt: 11 pro *Issue*) häufigem Vorliegen von Ausgangspositionen. Das heißt im Umkehrschluss, dass insbesondere bei *Issues* aus den Bereichen 2 (Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik), 3 (Inneres und Justiz) und 4 (Entscheidungsfindung innerhalb der Organe) – wie zu erwarten – sehr viel häufiger Positionen von Anfang an vorliegen. Das Vorliegen einer Position scheint also mit der allgemein wahrgenommenen Wichtigkeit von *Issues* zusammenzuhängen. Differenziert man die vorliegenden Ausgangspositionen noch einmal dahingehend, ob es sich um breite, mehrere Optionen umfassende Signale handelt, und bildet den Mittelwert über diese, dann zeigt sich hinsichtlich der Akteure (Durchschnitt: $123/15 = 8$), dass Deutschland, Dänemark, Großbritannien, Irland und die Niederlande unterdurchschnittlich häufig mit einem *Range* von Optionen in die Verhandlung gehen.

Zur statistischen Abbildung der diskreten Entscheidung über die Deklaration von »keiner Position«, einer »unpräzisen Position« und einer »präzisen Position« verwenden wir Modelle diskreter Entscheidungen für Variablen mit mehreren Kategorien als Ausprägungen, die nicht ordinal angeordnet werden können.²² Diesem Modell liegt ein Verhaltensmodell der Nutzenmaximierung zugrunde: Akteure wählen demnach diejenige Alternative, die den höchsten Nutzen verspricht. Der Nutzen ist eine Funktion der in den Hypothesen spezifizierten Variablen und wird indirekt bestimmt. Die Auswahl erfolgt annahmegemäß probabilistisch, da der Beobachter nicht alle Einflussgrößen der Entscheidung beobachten kann. Ein Vergleich der Koeffizienten ermöglicht Aussagen über die Relevanz und die relative Größe der Entscheidungsmotive.²³

21 Zur konkreten Bestimmung der einzelnen Bereiche vgl. Thurner et al. (2002); Stoiber (2003).

22 Die Auswertungen wurden mit Stata 7.0 bzw. 8.0 durchgeführt. Entsprechende Testverfahren weisen darauf hin, dass die Annahme der Unabhängigkeit von irrelevanten Alternativen diese einfache Form der Modellierung der Entscheidung erlaubt. Die Verfahren wurden mit dem Stata-Ado Mlogittest von Scott Long durchgeführt. Die Testergebnisse werden auf Anfrage zur Verfügung gestellt.

Allerdings sind die unabhängigen Variablen unterschiedlich skaliert: Die Gewichtungvariable und die Variable für die Erfassung des nationalen Konflikts sind kontinuierlich, während die beiden anderen Variablen dichotom sind. Wir weisen daher auch die so genannten multiplikativen Effektkoeffizienten aus.²⁴ Diese Werte können zwar theoretisch von 0 bis 1 variieren, nehmen aber empirisch keine Werte über 0,5 an. Frage 1 und die entsprechenden Hypothesen 1 bis 4 können nun anhand der Ergebnisse überprüft werden (s. u. Tabelle 2).

Es zeigt sich, dass die geäußerte relative Gewichtung eines Verhandlungsgegenstands sich gemäß Hypothese 1 signifikant positiv auf die Formulierung von *Range*- ($\exp(b_{Std}) = 2,81$) wie auch Punktpositionen ($\exp(b_{Std}) = 2,83$) im Vergleich zur Alternative »keine Position« auswirkt. Wenn die Gewichtung eines Verhandlungsgegenstands um eine Standardabweichung steigt, erhöht sich die Chance, eine Punktposition zu formulieren im Vergleich zu der Chance, keine Position zu beziehen, unter Kontrolle der anderen unabhängigen Variablen um das 2,83-fache bzw. bei einer *Range*-Position um das 2,81-fache. Allerdings unterscheidet dieser Effekt nicht signifikant zwischen der Formulierung einer *Range*-Position und einer Punktposition ($\exp(b_{Std}) = 1,01$).

Analoges – und entgegen der in Hypothese 3 formulierten Erwartung – gilt für die Auswirkung nationaler Konflikte: Je größer die nationalen Differenzen bezüglich eines Verhandlungsgegenstands, desto eher signalisieren die Mitgliedsstaaten eine präzise oder aber zumindest eine *Range*-Position.²⁵ National hoch konfliktäre Gegenstände führten keineswegs zum Fehlen von Positionen zu Beginn der Verhandlungen. Als mögliche Erklärungen bieten sich an, dass Regierungen ex ante zusätzliche Kosten in Rechnung stellen, wie die internationalen Ausbeutungsmöglichkeiten von intranational nicht einigen Regierungen, und gerade hier Anstrengungen unternehmen, eine möglichst eindeutige Position zu deklarieren.²⁶ Diese Vermutung bedarf jedoch weiterer systematischer Überlegungen.

23 Um eine mögliche Verletzung der Unabhängigkeitsannahme auszugleichen, weisen wir so genannte robuste Standardfehler nach dem Huber-White-Verfahren (vgl. Huber 1967; White 1980) aus. Zusätzlich wurde hierbei eine Gruppierung nach Mitgliedsstaaten (vgl. Rogers 1993; Williams 2000) vorgenommen.

24 Für die kontinuierlichen Variablen sind diese wegen der unterschiedlichen Ausprägungsbereiche noch einmal standardisiert.

25 Wir haben zunächst vermutet, dass sich hinter diesem Ergebnis die Asymmetrie der Verteilung verbirgt: Bezüglich ca. 50% der *Issues* besteht intern ein Konsens. Allerdings bleibt dieser Effekt auch nach Kategorisierung nach Quartilen und der Spezifikation entsprechender Dummy-Variablen bestehen.

26 Empirische Ergebnisse einer weiteren Analyse bestätigen diese Vermutungen: »[...] as long as there is a governmental alignment on issues, member states increase the utility income of their governmental pivot. Vice versa, within-governmental heterogeneity, despite favouring international agreements [...] is detrimental to the pivot's utility income« (Thurner/Linhart 2003: 31).

Tabelle 2: Erklärung der Signalisierung einer Ausgangsposition (multinominale logistische Regression)

Range vs. Keine	Koeffizient b	exp(b _{Std})	exp(b)
Konstante	-1.69* (-6.35)		
Gewichtung	45.85* (3.99)	2.81	
Nationales Konfliktpotenzial	3.01* (4.82)	1.51	
Staatengröße	0.18 (0.59)		1.20
<i>Final Game</i>	1.03* (2.95)		2.80
Punkt vs. Keine			
Konstante	-0.90* (-3.08)		
Gewichtung	46.16* (3.98)	2.83	
Nationales Konfliktpotenzial	3.00* (3.73)	1.51	
Staatengröße	0.32 (1.05)		1.38
<i>Final Game</i>	1.67* (4.49)		5.32
Punkt vs. Range			
Konstante	0.79* (5.70)		
Gewichtung	0.30 (0.12)	1.01	
Nationales Konfliktpotenzial	-0.00 (-0.01)	1.00	
Staatengröße	0.13 (0.80)		1.14
<i>Final Game</i>	0.64* (2.94)		1.90

N = 690
Wald $\chi^2(8) = 92.86$, Prob > $\chi^2 = 0.0000$
Pseudo $R^2 = 0.124$

z-Werte in Klammern auf der Grundlage ›robuster Standardfehler‹;

* Statistisch signifikant ($p < .01$)

Nicht bestätigt wird auch die Organisationskapazitäten-Hypothese (Hypothese 2). Kleine Mitgliedsstaaten deklarieren zumindest genauso häufig keine oder unpräzise Positionen.

Der Indikator, der die riskanten, hoch konfliktären Verhandlungsgegenstände (*Final Game Issues*) misst, zeitigt die in Hypothese 4 erwarteten Effekte. Bei diesen *Issues* formulieren die Mitgliedsstaaten signifikant häufiger eine präzise oder aber zumindest eine *Range*-Position im Vergleich zu keiner Position. Gleichzeitig besteht hier aber auch noch ein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Alternativen *Range*-Position und Punktposition: Die Mitgliedsstaaten formulieren signifikant häufiger eine Punktposition als eine *Range*-Position bei diesen *Issues*. Die Chance, eine Punktposition zu formulieren, ist um das 1,9-fache höher als die Chance, einen *Range* als Ausgangsposition anzugeben. Dies scheint plausibel, da die Mitgliedsstaaten ex ante erwarten durften, dass *Final Game Issues* auf der internationalen Ebene konfliktär sein würden und eine unspezifische Position Überzeugungs- und Beeinflussungsanstrengungen auf sich ziehen würde. Zudem dürfte bei (objektiv) wichtigen *Issues* auch der Meinungsbildungsprozess innerhalb der Regierungen intensiver sein und damit spezifischere Ausgangspositionen zur Folge haben.

4.3. Aktivität im Verhandlungsverlauf

Im Folgenden geht es um die quantitative Beschreibung der Vorschlagsaktivität der Mitgliedsstaaten und supranationalen Organe im Verlauf der Verhandlungen, d. h. insbesondere um die Häufigkeit des Einbringens von schriftlichen Vorschlägen während der Verhandlungsrunde.

Betrachtet man die detaillierte Auflistung der schriftlichen Interventionstätigkeit in Appendix B, so fällt zunächst die insgesamt relativ geringe Interventionstätigkeit auf. In der großen Mehrzahl aller Mitgliedsstaat-*Issue*-Kombinationen, 583 von 690 Fällen (84,49 %), findet keine Vorschlagsaktivität statt. In 98 Fällen (14,2 %) bringt ein Mitgliedsstaat genau einen Vorschlag ein, in acht Fällen (1,16 %) werden zwei Vorschläge und in nur einem Fall (0,14 %) drei Vorschläge eingebracht. Dies bestätigt die unserem Opportunitätskostenansatz zugrunde liegende Knappheitsannahme eines begrenzten Aktivitätsbudgets. Bezüglich der Akteure zeigt sich, dass unterdurchschnittlich (Durchschnitt: 7,8) wenige Vorschläge von Österreich, Dänemark, Finnland, Irland, Luxemburg, den Niederlanden und Portugal eingebracht wurden. Hier scheinen die Organisationskapazitäten kleinerer Staaten nunmehr deutlich auf. Im Fall der Niederlande und Irland muss allerdings berücksichtigt werden, dass diese Länder jeweils für sechs Monate die Präsidentschaft innehatten und sich in der Rolle eines Moderators daher mit der Formulierung von nationalstaatlichen Positionen zurückhielten. Dies gilt nicht für Italien, das nur in den ersten Monaten der Regierungskonferenz die Präsidentschaft stellte und sich mit der synthetisierenden Wiedergabe der Ausgangslage begnügte. Überdurchschnittlich (Durchschnitt: 2,5) viele Vorschläge wurden insbesondere in den *Issues* 1.3 (*Introducing fundamental rights to the treaty*), 2.5 (Art J4: *Common Defence*

Policy), 2.6 (*The Union's relation with the WEU*) und 6.3 (*Stricter Rules on environmental policy by Member States*) formuliert.

Zuzüglich zu unseren eingangs formulierten Hypothesen stellt sich nunmehr die Frage, ob das Fehlen einer Ausgangsposition bzw. einer präzise formulierten Ausgangsposition dazu führt, dass die Mitgliedsstaaten im Verlauf der Verhandlungen signifikant eher bzw. häufiger intervenieren. Wir haben hierzu zunächst eine Reihe von Einzeluntersuchungen durchgeführt, die belegen, dass Mitgliedsstaaten ohne Ausgangsposition signifikant seltener im Verlauf der Verhandlungen schriftlich intervenieren. Einfache Kreuztabellen bestätigen zudem, dass sich der Anteil von Fällen mit Vorschlagsaktivität zu solchen ohne Vorschlagsaktivität nicht nach der Art der formulierten Ausgangsposition unterscheidet: In beiden Gruppen (*Range-Position*, *Punktposition*) liegt der Anteil der nicht aktiven Fälle bei etwas über 80%. Daher wird in der weiteren Analyse der Aktivitätsentscheidungen auf eine diesbezügliche Hypothesenbildung verzichtet und davon ausgegangen, dass die Nichtbeachtung dieser Fälle zu keiner Verzerrung bei der Verwendung unseres reduzierten Samples führt.

Wir verwenden wieder multiple Regressionsmodelle zur Bestimmung der relativen Auswirkung unserer Hypothesen auf die schriftliche Interventionstätigkeit der Mitgliedsstaaten. Als abhängige Variable verwenden wir zum einen eine dichotome Variable mit den beiden Ausprägungen »mindestens ein Vorschlag« und »kein Vorschlag«. Diese abhängige Variable ermöglicht die Anwendung von binären Logit- oder Probitmodellen, die Entscheidungen zwischen zwei Alternativen abbilden können. Da die Dichotomisierung der Vorschlagsaktivität einen Informationsverlust impliziert, greifen wir vergleichend²⁷ auf so genannte Zähldatenmodelle (vgl. Greene 2003) zurück, die als abhängige Variable die Spezifikation der diskreten Anzahl der getätigten Vorschläge ermöglichen.²⁸ Genauer schätzen wir so genannte Poisson-Regressionsmodelle.²⁹ Da sich die Signifikanz der Koeffizienten und Größenverhältnisse sowohl bei Logit- als auch Poisson-Regression nicht unterscheidet, fassen wir zunächst die substanziellen Ergebnisse zusammen (vgl. Tabelle 3).

27 Vgl. für ein ähnliches Vorgehen Winkelmann (2000: 243f).

28 Die abhängige Variable besitzt in diesem Fall zwar Verhältnisskalenniveau, ist aber nichtsdestotrotz kategorial. Die üblichen linearen Regressionsmodelle können daher nicht angewendet werden, da sie eine metrische abhängige Variable voraussetzen.

29 Die vorhergesagten Werte von Zähldatenmodellen folgen nur selten einer Poisson-Verteilung. Insbesondere ihre Eigenschaft, nach der das arithmetische Mittel der vorhergesagten Werte gleich ihrer Varianz ist, trifft empirisch oft nicht zu, da die Varianz relativ zum arithmetischen Mittel in der Regel zu groß ist (»*overdispersion*«) (Long 1997: 218f.). Da der hohe Institutionalisierungsgrad der Verhandlungen nur wenige Vorschläge eines Mitgliedsstaats in einem *Issue* erwarten ließ, bestand in unserem Anwendungsfall jedoch die theoretisch begründete Erwartung, dass die Varianz der vorhergesagten Vorschläge relativ gering ausfallen würde. Es wurde daher aus der Klasse der Zähldatenmodelle das Poisson-Modell gewählt. Diese Wahl wurde auch empirisch durch den sog. alpha-Test bestätigt, da die Abwesenheit von *overdispersion* nicht auf dem 5%-Signifikanzniveau zurückgewiesen werden konnte (vgl. Long 1997: 236f; Long/Freese 2001; Greene 2003).

Tabelle 3: Regressionsmodelle zur Erklärung der Vorschlagsaktivität der Mitgliedsstaaten

	Logistische Regression (Mindestens ein Vorschlag = 1, kein Vorschlag = 0)		Poisson-Regression (Anzahl der Vorschläge)	
	b	exp(b _{Std}) exp(b)	b	exp(b _{Std}) exp(b)
Konstante	-3.63* (-7.76)		-3.23* (-8.51)	
Gewichtung	23.86* (6.13)	1.72	13.74* (8.74)	1.37
Erwarteter Widerstand	4.49* (3.16)	2.83	4.01* (3.87)	2.53
Quadrierter erwarteter Widerstand	-5.28* (-3.05)	0.40	-5.14* (-4.01)	0.41
SQ –Trägheit	1.22* (3.15)	1.55	0.95* (3.09)	1.41
<i>Final Game</i>	-0.50* (-2.95)	0.61	-0.42* (-3.18)	0.66
Nationales Konflikt-potenzial	-0.19 (-0.21)	0.97	-0.01 (-0.02)	1.00
Staatengröße	1.06* (2.77)	2.88	0.81* (3.00)	2.25
	N = 633 Wald chi ² (7) = 62.15 Prob > chi ² = 0.0000 Pseudo R ² = 0.1285 AIC = 0.817, BIC = -3530.262		N = 633 Wald chi ² (7) = 148.93 Prob > chi ² = 0.0000 AIC = 0.941, BIC = -3451.822	

z-Werte in Klammern auf der Grundlage ›robuster Standardfehler‹;

*Statistisch signifikant (p<.01)

Nur die Hypothese bezüglich der Auswirkungen nationaler Konflikte muss demnach zurückgewiesen werden. Je höher das Interesse, desto eher bzw. sogar desto häufiger interveniert ein Mitgliedsstaat schriftlich in einem *Issue* während der Verhandlungen (Hypothese 1). Die Zahl der Vorschläge steigt unter Kontrolle der anderen Variablen durchschnittlich um 37% an, wenn sich das Interesse um eine Standardabweichung erhöht. Während Organisationskapazitäten bei der Formulierung von

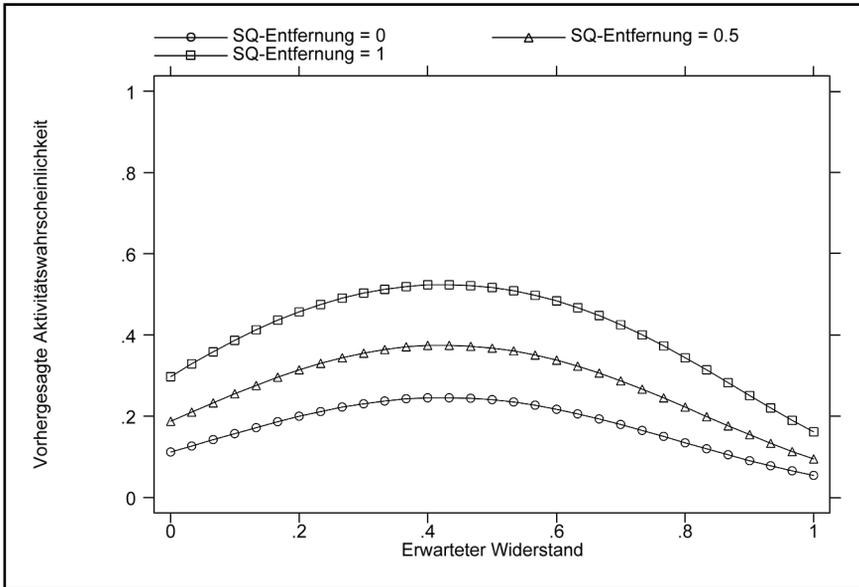
Ausgangspositionen nicht zum Tragen kommen, erweisen sie sich bei Interventionsstätigkeit während der Verhandlungen gemäß Hypothese 2 als relevante Größe: Die großen Mitgliedsstaaten intervenieren signifikant eher bzw. häufiger. Sie bringen bei Kontrolle der anderen Variablen durchschnittlich 2,25 Mal mehr Vorschläge ein als die anderen Mitgliedsstaaten.

Wie in Hypothese 4 erwartet, werden bei den riskanten *Issues* im Verlauf der Verhandlungen keine zusätzlichen Investitionen mehr getätigt: Der Indikator »*Final Game Issue*« wirkt sich negativ auf die gemessene Interventionsstätigkeit aus. Hingegen wirkt die zunehmende Entfernung zum Status Quo in Übereinstimmung mit Hypothese 5 aktivitätsstimulierend. Anders formuliert: Mitgliedsstaaten, deren Idealposition näher am Status Quo liegt, sind träger, sie sehen keine Notwendigkeit weiter initiativ zu werden.

Auch im Hinblick auf unsere differenzierte Hypothesenbildung bezüglich der Auswirkung der vom Akteur subjektiv wahrgenommenen internationalen Konfliktkonstellation werden unsere Hypothesen erhärtet: Zunächst wird die Annahme asymmetrischer Information in Bezug auf die Gewichtung der Verhandlungsgegenstände durch die anderen Mitgliedsstaaten gemäß Hypothese 6b zurückgewiesen. Ein entsprechendes Modell, das die *Common-Knowledge*-These testet und die Gewichtung der Gegenstände berücksichtigt, führt zu insignifikanten Koeffizienten der gewichteten Variablen »Widerstand« und »quadrierter Widerstand«. Verwendet man die ungewichteten Variablen zeigt sich, dass, sofern die Mitgliedsstaaten in einem *Issue* Widerstand gegen die von ihnen vertretene Position wahrnehmen, sie signifikant häufiger intervenieren. Das dadurch ausgelöste Aktivitätsniveau weist jedoch tatsächlich den in Hypothese 6b postulierten kurvilinearen Verlauf auf: Die Wahrscheinlichkeit, dass zumindest ein Vorschlag eingebracht wird, wird maximal in einem Mittelbereich. Zu hoher wie auch zu geringer erwarteter Widerstand wirkt dagegen destimulierend. Auch dies ist ein Beleg für die strategische Qualität solcher Verhandlungen. Zur Illustration dieses Zusammenhangs präsentieren wir zwei Grafiken, die diesen Zusammenhang für unterschiedliche Konstellationen darstellen.

In Abbildung 3 haben wir die von einem binären Logitmodell vorhergesagte Aktivitätswahrscheinlichkeit in Abhängigkeit vom erwarteten Widerstand und dessen quadriertem Term für unterschiedliche Entfernungen des Idealpunkts des Mitgliedsstaates zum Status Quo dargestellt. Gleichzeitig wurde ein mittleres Interesse, ein mittleres intranationales Konfliktpotenzial, das Vorliegen eines großen Mitgliedsstaates und Nichtvorliegen eines *Final Game Issues* unterstellt.

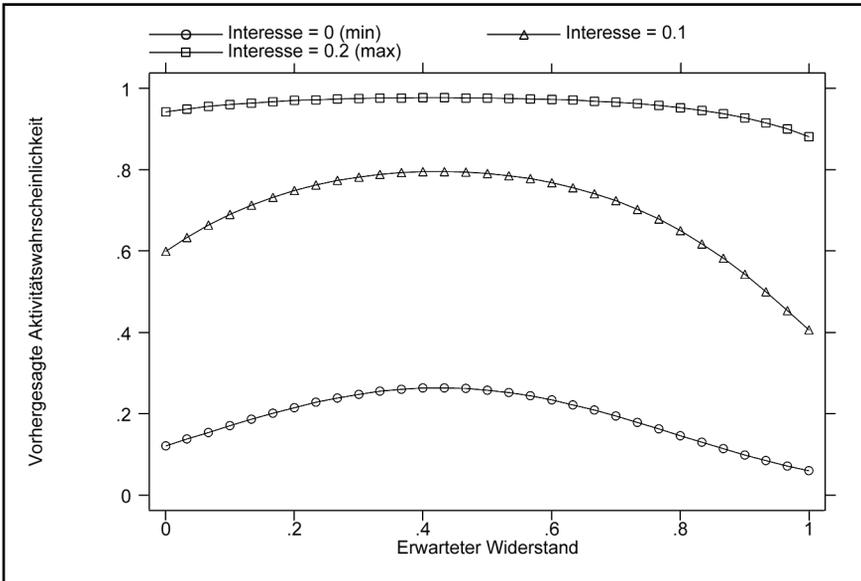
Abbildung 3: Conditional-Effect-Plot zur Veranschaulichung des Effekts des erwarteten Widerstands bei variierender SQ-Trägheit auf die vorhergesagte Aktivitätswahrscheinlichkeit (Logitmodell)



Es zeigt sich der deutliche kurvilineare Zusammenhang, der maximal wird, sofern der Mitgliedsstaat eine maximale Entfernung von 1 zum Status Quo aufweist. Weiterhin ist interessant, dass die Krümmung der Kurve umso steiler wird, je weiter der Idealpunkt eines Akteurs in einem *Issue* vom Status Quo entfernt ist. Das heißt, dass Akteure mit Status Quo nahen Positionen bei gleichen Nebenbedingungen weniger sensibel auf eine Konfliktkonfiguration reagieren als solche, die den Status Quo weitergehend überwinden wollen.

In der folgenden Abbildung 4 haben wir nach unterschiedlicher Gewichtung unterschieden. Der kurvilineare Zusammenhang ist hier am ausgeprägtesten bei einem mittleren Interesse von 10%. Sowohl bei relativ niedrigem wie auch relativ hohem Interesse ist der Kurvenverlauf hingegen flacher. Auch dies ist plausibel, da Akteure mit sehr geringem Interesse und sehr hohem Interesse weniger sensitiv auf die Konfliktkonfiguration reagieren: Bei geringem Interesse interveniert man ohnehin weniger, und bei sehr hohem Interesse interveniert man ohnehin häufiger, gleich welcher Konfliktkonfiguration man sich gegenüberstellt.

Abbildung 4: Conditional-Effect-Plot zur Veranschaulichung des Effekts des erwarteten Widerstands bei variierendem Interesse auf die vorhergesagte Aktivitätswahrscheinlichkeit (Logitmodell)



5. Zusammenfassung und Ausblick

Unsere Analyse von Verhandlungsprozessen fokussierte auf zwei ausgewählte zentrale Aspekte: das Deklarieren von Ausgangspositionen unterschiedlicher Qualität und die Häufigkeit von schriftlichen Interventionen, die wiederum dem Deklarieren der eigenen Präferenzen im Hinblick auf einen Verhandlungsgegenstand dienen. Zur Herleitung der Hypothesen haben wir uns an einem informellen Opportunitätskostenansatz orientiert. Im Hinblick auf die erste Frage stellte sich heraus, dass die Formulierung von Punktpositionen und weniger präzisen *Range*-Positionen vor allem auf die zwischen den Mitgliedsstaaten variierende relative Gewichtung von Verhandlungsgegenständen zurückzuführen ist. Auch bei riskanten *Issues* gehen die Verhandlungsteilnehmer eher mit Punktpositionen oder aber zumindest *Range*-Positionen in die Verhandlungen. Für uns erwies sich der Befund als kontraintuitiv, dem gemäß mit zunehmendem Grad nationalen Konflikts auch die Wahrscheinlichkeit der expliziten Formulierung von Ausgangspositionen steigt. Wir haben dies als einen Hinweis darauf interpretiert, dass die Mitgliedsstaaten gerade bei solchen Verhandlungsgegenständen aus strategischen Gründen besonderen Wert auf das Signalisieren von Positionen legen, um damit Hinweise auf Meinungsverschiedenheiten innerhalb der Regierung zu vermeiden. Im Hinblick auf die Frage nach den Determinanten der schriftlichen Intervention in einem Verhandlungsgegenstand während

der Verhandlungen hat die regierungsinterne Gewichtung den erwarteten aktivitätsfördernden Effekt. Weiterhin scheinen sich die Organisationskapazitäten und der Führungsanspruch der großen Mitgliedsstaaten aktivitätsfördernd auszuwirken. Das nationale Konfliktpotenzial erweist sich bei diesem Aspekt nicht als zusätzlich aktivitätsfördernd. Riskante *Issues* hingegen weisen einen negativen Effekt auf: Die Mitgliedsstaaten intervenieren hier signifikant seltener. Die Erwartung, dass internationale Überzeugungsarbeit in diesen Bereichen kaum von Erfolg gekrönt sein dürfte, und dass diese *Issues* innerhalb der Regierung wenig Bewegungsspielraum erlauben, ist dafür verantwortlich. Als Hauptergebnis festzuhalten bleibt die Bestätigung der »riskanten« Hypothese, dass der von einer Regierung subjektiv erwartete Widerstand in einem kurvilinearen Zusammenhang zu der Wahrscheinlichkeit einer schriftlichen Intervention steht. Dies zeigt die strategische Berücksichtigung der Präferenzen der anderen Verhandlungsteilnehmer und die Bedeutung von Überzeugungen bezüglich der Erfolgsaussichten von Informationsübertragungen. Dies gilt jedoch nicht für die mit relativem nationalem Interesse (Gewichtung) gewichtete wahrgenommene Konfliktkonstellation. Es kann daher geschlossen werden, dass in die Erwartungsbildung der Mitgliedsstaaten nur die deklarierten Positionen der anderen Mitgliedsstaaten eingehen, nicht aber deren Gewichtung. Es sind also insbesondere diese Gewichtungen, die zumindest zu Beginn der Verhandlungen private Information der Verhandlungsteilnehmer sind.

Insgesamt zeigt diese Analyse die Fruchtbarkeit des strategischen Ansatzes für die quantitative Analyse internationaler Beziehungen auf. Erneut sei darauf hingewiesen, dass dabei nicht das Axiom rational entscheidender Akteure zur Disposition stand, sondern die daraus abgeleiteten Hypothesen, die für internationale Verhandlungen generell anwendbar sein sollten. Die Ergebnisse machen deutlich, dass sowohl nationale wie auch internationale Faktoren bei der Erklärung internationaler Verhandlungsprozesse berücksichtigt werden müssen. Die Ergebnisse können gleichzeitig für die Beurteilung der Glaubwürdigkeit und des Informationsgehalts von signalisierten Positionen herangezogen werden. Wie von Austen-Smith (1990a) deduktiv gezeigt wurde, sind Kommunikationsanstrengungen in der Vorentscheidungsphase nur dann sinnvoll, wenn die Präferenzen homogen sind. Wir haben diese Vermutung insofern modifiziert, als wir gezeigt haben, dass der Anreiz, bei gegebener internationaler Präferenzkonstellation in der Debattenphase zu intervenieren, einem kurvilinearen Verlauf folgt. Weitere Analysen können nun auf der Grundlage dieser Erkenntnisse die Determinanten der Glaubwürdigkeit der Signale, die Determinanten der erfolgten Konzessionen sowie die spezifische Struktur und die Bestimmungsgründe der Verhandlungsdynamiken im Sinne einer »theory of moves« (Brams 1994) identifizieren.

Appendix A: Signalisierte Ausgangspositionen nach Akteur und Issue (R = Range)

Issues	AUT	B	D	DK	F	FIN	GB	GR	I	IRL	L	NL	P	SP	SWE	Total (R)
1.1	1 _R	1	1	1 _R	0	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	8 (2)
1.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14 (0)
1.4	0	1	0	0	1 _R	0	1	0	0	0	1	1	0	1	0	6 (1)
1.5	1 _R	1	1	1 _R	1 _R	1	1 _R	1	1	1	1	1	0	1	1	14 (4)
1.6	1	0	0	0	1 _R	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2 (1)
1.7	1	1	1	1	0	1 _R	1 _R	1 _R	1	1 _R	1	1 _R	1	1	1 _R	14 (6)
1.8	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	1	0	1 _R	1	0	8 (1)
2.1	1	1 _R	1	1	1	1	1	1 _R	1	1	1 _R	1 _R	1	1 _R	1 _R	15 (6)
2.2	1 _R	1	1	1 _R	1	1	1	1 _R	1	1 _R	1 _R	1	1 _R	1 _R	1 _R	15 (8)
2.3	1 _R	1	1	1	1	1 _R	1	1	1	1	1	1	1	1	1 _R	15 (3)
2.4	1 _R	0	1	1	1 _R	0	13(11)									
2.5	1	1	1	1	1	1	0	1	1 _R	1	1	1	1	1	1	14 (1)
2.6	1	1	1	1	1	1	1 _R	1	1	1	1	1	1	1	1 _R	15 (2)
2.7	0	1 _R	1 _R	0	1 _R	1	0	0	1 _R	0	1 _R	1 _R	0	0	0	7 (6)
3.1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14 (0)
3.2	1	1	1 _R	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1 _R	15 (2)
3.3	1 _R	1 _R	1	1	1 _R	0	1 _R	14 (8)								
3.3a	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1 _R	1	1	1	1 _R	1 _R	14 (3)
3.4	1	1	1	0	0	1 _R	1	1	1	0	1	1	1 _R	1 _R	1	12 (3)
3.5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1 _R	0	0	0	1 (1)
4.1	1 _R	1 _R	1	1	1 _R	1 _R	0	1 _R	1 _R	1 _R	0	1	1	1	0	12 (7)
4.2	0	0	1 _R	0	1 _R	0	0	1 _R	1 _R	0	0	0	0	1 _R	0	5 (5)
4.3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1 _R	1	1	15 (1)
4.4	1 _R	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14 (1)
4.5	1	1 _R	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	13 (1)
4.6	1 _R	1	1	1 _R	1	1	1	1	1	1	1 _R	1	1	1	1	15 (3)
4.7	1	1	1 _R	1	1	1	1	1 _R	1	15 (5)						
4.8	1	1 _R	1	1	1	1 _R	1 _R	1	1	1	1 _R	1	1	1	1 _R	15 (5)
4.9	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	11 (0)
5.1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	10 (0)
5.2	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	14 (0)
5.3	1	1	1	0	1	1	1	1	1 _R	1 _R	1	1 _R	1	1	0	13 (3)
5.4	1 _R	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	6 (1)
5.5	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	3 (0)
5.6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15 (0)
5.7	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14 (0)
5.8	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	4 (0)
5.9	1	1	1	0	0	1	0	1 _R	1 _R	0	0	0	1 _R	1	0	8 (3)
5.10	1	0	0	0	0	0	0	1 _R	0	0	0	0	1	1	0	4 (1)
6.1	1	1 _R	1	1	1 _R	1 _R	1	1	1	1 _R	15 (9)					
6.1a	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	10 (0)
6.2	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	14 (0)
6.3	1 _R	1	1 _R	1	1	1 _R	1	1	1	1	1	1	1	1	1 _R	15 (4)
6.4	1 _R	0	1	0	0	1 _R	1	1 _R	1 _R	0	1	1	1 _R	1	0	10 (5)
6.5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15 (0)
Total (R)	38 (12)	38 (8)	38 (6)	25 (5)	31 (10)	37 (9)	32 (6)	37 (8)	38 (9)	29 (7)	34 (8)	36 (7)	34 (9)	39 (9)	29 (10)	515 (123)

Appendix B: Interventionsaktivität während der Verhandlungen nach Issue und Akteur

Issues	AUT	B	D	DK	F	FIN	GB	GR	I	IRL	L	NL	P	SP	SWE	Total _{mgs}	Pres	Kom	EP	Total
1.1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	3
1.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.3	3	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	2	1	9	3	0	0	12
1.4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	3	0	0	4
1.5	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	3	4	0	0	7
1.6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.7	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3	0	0	0	3
1.8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	4
2.1	0	0	0	0	1	0	2	1	1	0	0	0	0	0	0	5	1	1	2	9
2.2	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	2	3	1	3	9
2.3	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	4	1	1	2	8
2.4	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	2	4
2.5	0	1	1	0	1	0	0	1	2	0	1	0	0	1	0	8	1	0	2	11
2.6	0	1	1	0	1	0	0	1	2	0	1	0	0	1	0	8	2	0	2	12
2.7	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2
3.1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	3	0	0	5
3.2	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	4	4	1	0	9
3.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	4	1	0	6
3.3a	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4	4	0	1	9
3.4	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3	0	1	5
3.5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2
4.2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
4.3	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2	2	0	2	6
4.4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
4.5	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	3
4.6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	2
4.7	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	1	0	0	3
4.8	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	5	4	1	1	11
4.9	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	5	4	1	1	11
5.1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
5.2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2	4	0	0	6
5.3	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	3	0	1	5
5.4	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	3	0	0	1	4
5.5	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	2
5.6	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3	0	1	5
5.7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
5.8	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	1	4
5.9	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3	1	0	0	4
5.10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
6.1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	5	4	0	2	11
6.1a	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	5	4	0	2	11
6.2	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	4	2	0	0	0	6
6.3	1	0	2	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	7	2	0	0	9
6.4	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	3	2	1	0	6
6.5	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	3	1	0	6
Total	5	9	10	6	14	3	10	16	18	1	3	1	2	11	8	117	89	9	31	246

Literatur

- Austen-Smith, David* 1990a: Credible Debate Equilibria, in: *Social Choice and Welfare* 7: 1, 75-93.
- Austen-Smith, David* 1990b: Information Transmission in Debate, in: *American Journal of Political Science* 34: 1, 124-152.
- Bartos, Otomar* 1974: *Process and Outcome of Negotiations*, New York, NY.
- Bishop, Robert L.* 1965: Game-Theoretic Analyses of Bargaining, in: *Journal of Economics* 77, 559-602.
- Boudon, Raymond* 1980: Die Logik gesellschaftlichen Handelns. Eine Einführung in die soziologische Denk- und Arbeitsweise, Neuwied.
- Brams, Steven J.* 1994: *Theory of Moves*, Cambridge, New York, NY.
- Brams, Steven J.* 2000: Game Theory: Pitfalls and Opportunities in Applying it to International Relations, in: *International Studies Perspectives* 1: 3, 221-232.
- Bueno de Mesquita, Bruce* 2003: *Principles of International Politics: People's Power, Preferences and Perceptions*, 2. Auflage, Washington, DC.
- Camerer, Colin F.* 2003: *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*, Princeton, NJ.
- Dupont, Christopher/Faure, Guy-Oliver* 1991: The Negotiation Process, in: Kremenjuk, Victor (Hrsg.): *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*, San Francisco, CA, 40-58.
- Fearon James D.* 1997: Signaling Foreign Policy Interests: Tying Hands versus Sinking Costs, in: *Journal of Conflict Resolution* 41: 1, 68-90.
- Fudenberg, Drew/Tirole, Jean* 1996: *Game Theory*, Cambridge.
- Greene, William H.* 2003: *Econometric Analysis*, 5. Auflage, Upper Saddle River, NY.
- Griller, Stefan/Droutsas, Dimitri/Falkner, Gerda/Forgo, Katrin/Klatzer, Elisabeth/Mayer, Georg S./Nentwich, Michael* 1996: Regierungskonferenz 1996. Ausgangspositionen (Forschungsbericht der Julius Raab-Stiftung Nr. 2, IEF Working Paper Nr. 20), Wien.
- Güth, Werner* 1995: Zur strategischen Analyse von Verhandlungssituationen. Die nichtkooperative Theorie der Verhandlungen, in: Dieckheuer, Gustav (Hrsg.): *Beiträge zur angewandten Mikroökonomik*, Berlin, 193-221.
- Huber, P. J.* 1967: The Behavior of Maximum Likelihood Estimates under Nonstandard Conditions, in: *Proceedings of the Fifth Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability* 1, Berkeley, CA, 221-223.
- Iklé, Fred Charles* 1968: *How Nations Negotiate*, New York, NY.
- Kilgour, D. Marcl/Laurier, Wilfried* 2002: Game Models of Negotiation and Arbitration, in: *Encyclopedia of Life Support Systems*, i. E.
- King, Gary/Keohane, Robert O./Verba, Sidney* 1994: *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research*, Princeton, NJ.
- Lax, David A./Sebenius, James K.* 1986: *The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*, New York, NY.
- Long, J. Scott* 1997: *Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables*, London.
- Long, J. Scott/Freese, Jeremy* 2001: *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*, College Station, TX.
- Mayntz, Renate* 1997: *Soziale Dynamik und politische Steuerung: Theoretische und methodologische Überlegungen*, Frankfurt a. M.
- Morrow, James D.* 1994: *Game Theory for Political Scientists*, Princeton, NJ.
- Muthoo, Abhinay* 1999: *Bargaining Theory with Applications*, Cambridge.

- Neunck, Götz* 1995: Die mathematische Modellierung von konventioneller Stabilität und Abrüstung, Baden-Baden.
- Piepen Schneider, Melanie* 1996: Regierungskonferenz 1996. Synopse der Reformvorschläge zur Europäischen Union, Sankt Augustin.
- Raiffa, Howard* 1982: *The Art and Science of Negotiation*, Cambridge, MA.
- Ramberg, Bennett* 1978: Tactical Advantages of Opening Positioning Strategies, in: Zartman 1978a, 133-174.
- Rogers, W.H.* 1993: Regression Standard Errors in Clustered Samples, in: *Stata Technical Bulletin* 13, 19-23.
- Roland, Gérard* 2000: *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*, Cambridge, MA.
- Rubinstein, Ariel* 1982: Perfect Equilibrium in a Bargaining Model, in: *Econometrica* 50: 1, 97-109.
- Schelling, Thomas C.* 1978: *Micromotives and Macrobehavior*, New York, NY.
- Sebenius, James K.* 1983: Negotiation Arithmetic: Adding and Subtracting Issues and Parties, in: *International Organization* 37: 2, 281-317.
- Spector, Bertram I.* 1994: Decision Theory: Diagnosing Strategic Alternatives and Outcome Trade-Offs, in: Zartman, I. William (Hrsg.): *International Multilateral Negotiation: Approaches to the Management of Complexity*, San Francisco, CA, 73-94.
- Stoiber, Michael* 2003: Die nationale Vorbereitung auf EU-Regierungskonferenzen. Interministerielle Koordination und kollektive Entscheidung, Frankfurt a. M.
- Stoiber, Michael/Thurner, Paul W.* 2003: Die Ratifikation intergouvernementaler Verträge. Konstitutionelle Erfordernisse und akteurspezifische Agendakontrolle, in: Pappi, Franz Urban/Riedel, Eibe/Vaubel, Roland/Thurner, Paul W. (Hrsg.): *Die Institutionalisierung Internationaler Verhandlungssysteme (Mannheimer Jahrbuch für Europäische Sozialforschung, Band 7)*, Frankfurt a. M., i. E.
- Thurner, Paul W.* 1998: Wählen als rationale Entscheidung. Die Modellierung von Politikreaktionen im Mehrparteiensystem, München.
- Thurner, Paul W.* 2000: The Empirical Application of the Spatial Theory of Voting in Multi-party Systems with Random Utility Models, in: *Electoral Studies* 19: 4, 45-69.
- Thurner, Paul W./Eymann, Angelika* 2000: Policy-Specific Alienation and Indifference in the Calculus of Voting: A Simultaneous Model of Party Choice and Abstention, in: *Public Choice* 102: 1-2, 51-77.
- Thurner, Paul W./Linhart, Eric* 2003: EU Intergovernmental Conferences and Domestic Politics: An Empirical Application of the Putnam/Schelling Conjectures, Mannheim, unv. Ms.
- Thurner, Paul W./Pappi, Franz Urban/Stoiber, Michael* 2002: EU Intergovernmental Conferences: A Quantitative Analytical Reconstruction and Data-Handbook of Domestic Preference Formation, Transnational Networks and Dynamics of Compromise During the Amsterdam Treaty Negotiations (Arbeitspapiere MZES Nr. 60, IINS Research Paper No. 15), Mannheim.
- Thurner, Paul W./Stoiber, Michael* 2002: Interministerielle Netzwerke: Formale und informelle Koordinationsstrukturen bei der Vorbereitung der deutschen Verhandlungspositionen zur Regierungskonferenz 1996, in: *Politische Vierteljahresschrift* 43: 4, 561-605.
- Weidenfeld, Werner* (Hrsg.) 1998: *Amsterdam in der Analyse: Strategien für Europa*, Gütersloh.
- White, Halbert* 1980: A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity, in: *Econometrica* 48: 4, 817-838.
- Williams, Rick L.* 2000: A Note on Robust Variance Estimation for Cluster-Correlated Data, in: *Biometrics* 56: 2, 645-646.
- Winkelmann, Rainer* 2000: *Econometric Analysis of Count Data*, 3. Auflage, Berlin.

Aufsätze

Zagare, Frank C./Kilgour, D. Marc 2000: Perfect Deterrence, Cambridge, MA.

Zartman, I. William (Hrsg.) 1978a: The Negotiation Process. Theories and Applications, Beverly Hills, CA.

Zartman, I. William 1978b: Negotiation as a Joint Decision-Making Process, in: Zartman 1978a, 67-86.