



Working Paper

**Strategisches Signalisieren bei
internationalen Verhandlungen.
Eine empirisch-quantitative Analyse am
Beispiel der Regierungskonferenz 1996**

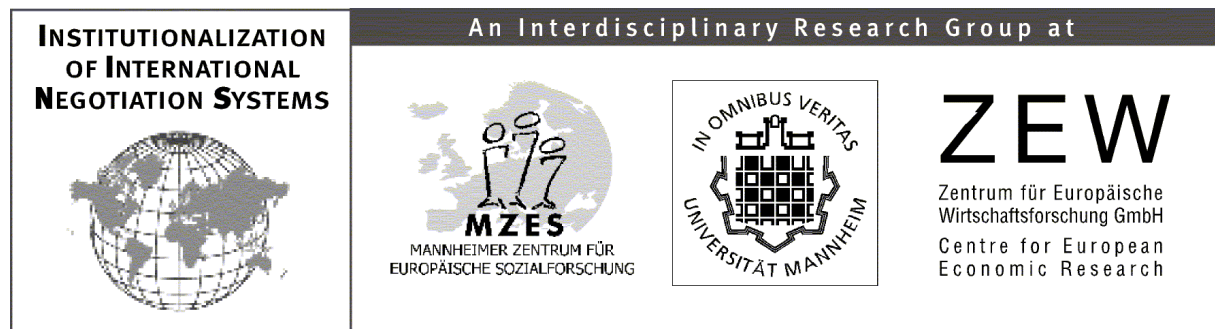
Paul W. Thurner
Clemens Kroneberg
Michael Stoiber

Paul W. Thurner
Clemens Kroneberg
Michael Stoiber

Strategisches Signalisieren bei internationalen Verhandlungen. Eine empirisch-quantitative Analyse am Beispiel der Regierungskonferenz 1996

Arbeitspapiere – Working Papers
Nr. 70, 2003

Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung



Strategisches Signalisieren bei internationalen Verhandlungen. Eine empirisch-quantitative Analyse am Beispiel der Regierungskonferenz 1996

Paul W. Thurner, Clemens Kroneberg, Michael Stoiber
Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES)
DFG-Forschergruppe ‚Institutionalisierung Internationaler Verhandlungssysteme‘

IINS Research Paper No. 16

IINS ist eine von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanzierte Forschergruppe.
The research group IINS is financed by the Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG)

Projektleiter / Project Directors
Dr. Christoph Böhringer, Prof. Dr. Hans Peter Grüner,
Prof. Dr. Beate Kohler-Koch, Prof. Dr. Franz Urban Pappi,
Prof. Dr. Eibe Riedel, Dr. Paul W. Thurner, Prof. Dr. Roland Vaubel

Thurner, Paul W.:

Strategisches Signalisieren bei internationalen Verhandlungen : eine empirisch-quantitative Analyse am Beispiel der Regierungskonferenz 1996 / Paul W.

Thurner ; Clemens Kroneberg ; Michael Stoiber. –

Mannheim, 2003

(Arbeitspapiere - Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung ; 70)

ISSN 1437-8574

Nicht im Buchhandel erhältlich

Schutzgebühr: € 2,60

Bezug: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES), Postfach, 68131 Mannheim

WWW: <http://www.mzes.uni-mannheim.de>

Redaktionelle Notiz:

Dr. Paul W. Thurner ist wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Politikwissenschaft I (Prof. Dr. F.U. Pappi (<http://www.sowi.uni-mannheim.de/lehrstuehle/lspol1/>)) an der Universität Mannheim. Er leitete zusammen mit Prof. F.U. Pappi das von der DFG finanzierte Forschungsprojekt „Internationale Verhandlungen und nationale interministerielle Koordination (INNIC)“.

Clemens Kroneberg studiert Sozialwissenschaften an der Universität Mannheim.

Michael Stoiber ist wissenschaftlicher Assistent am Institut für die Vergleichende Analyse politischer Systeme an der TU Darmstadt. (Prof. Dr. Heidrun Abromeit, <http://www.ifs.tu-darmstadt.de/pg/abromeit.htm>)

Das DFG-Forschungsprojekt INNIC ist Teil der Mannheimer DFG-Forschergruppe „Institutionalisierung Internationaler Verhandlungen“, <http://www.mzes.uni-mannheim.de/arb2/iins/IINSStart.htm>.

Zusammenfassung*

Die Wissenschaft von den internationalen Beziehungen (IB) verfügt über wenig empirisch fundierte, quantitative Erkenntnisse bezüglich der Prozessabläufe und Dynamiken komplexer internationaler Verhandlungen. Wir plädieren deshalb für eine an der empirisch-analytischen Sozialwissenschaft orientierte Vorgehensweise. Dabei konzentrieren wir uns auf die Analyse eines ausgewählten Aspektes von Verhandlungsprozessen: des strategischen Signalisierens von Verhandlungspositionen zu Beginn und im Verlauf von Verhandlungen. Wir beantworten die Frage, ob und wie präzise die Mitgliedsstaaten der Europäischen Union bei der Regierungskonferenz 1996 eine Ausgangsposition deklarierten. Außerdem bestimmen wir auf der Grundlage eines Opportunitätskostenansatzes Gründe für den jeweils unterschiedlichen Grad schriftlicher Interventionstätigkeit während der Verhandlungen. Für die Analyse verwenden wir Modelle diskreter Entscheidungen. Hauptergebnis ist die Bestätigung der ‚riskanten‘ Hypothese eines kurvilinearen Zusammenhanges zwischen Signalisierungshäufigkeit und der wahrgenommenen internationalen Konfliktkonfiguration.

Abstract

International relation studies have yield little quantitative insights into the processes and dynamics of complex international relations. In our study, we focus on selected aspects of the sequences of a multilateral negotiation: the signaling of negotiation preferences at the beginning and during the negotiations. On the basis of an opportunity cost approach we derive hypotheses as to whether and to which precision, respectively, EU member states declared initial negotiation positions for the Intergovernmental Conference 1996. Second, we determine factors explaining the number of written proposals during the 16 months of negotiations. Polytomous logistic regression and poisson regression are applied for the statistical modeling of discrete choices. A main result is the statistical corroboration of the ‘risky’ hypothesis of a curvilinear relationship between the frequency of written interventions and the perceived international conflict configuration.

* Diese Arbeit ist hervorgegangen aus dem von der DFG finanzierten Projekt 'Internationale Verhandlungen und interministerielle Koordination: Die Regierungskonferenz 1996' im Rahmen der Forschergruppe 'Institutionalisierung internationaler Verhandlungssysteme' (IINS, vgl. <http://www.mzes.uni-mannheim.de/arb2/iins/IINSStart.htm>). Wir danken Bernhard Boockmann, Beate Kohler-Koch, Florian Heiss, Frank Kalter, Eric Linhart, Franz Urban Pappi, Thomas Plümper und Cornelia Weinmann für wertvolle Hinweise und Unterstützung.

Inhalt

1.	Einleitung	1
2.	Prozess und Dynamik bei internationalen Verhandlungen: Die Regierungskonferenz 1996.....	2
3.	Konzeptualisierung und Forschungsfragen.....	6
4.	Quantitativ-empirische Analyse	14
4.1	Datengrundlage.....	14
4.2	Das Signalisieren von Ausgangspositionen.....	17
4.3	Aktivität im Verhandlungsverlauf.....	23
5.	Zusammenfassung	31
	Appendix: Liste der Verhandlungsgegenstände	33
	Literatur.....	34

1. Einleitung

Die Wissenschaft von den internationalen Beziehungen (IB) verfügt über wenig empirisch fundierte, quantitative Erkenntnisse bezüglich der Prozessabläufe und Dynamiken komplexer internationaler Verhandlungen. Einzelfallstudien internationaler Verhandlungen bieten in der Regel eine Fülle von Details; einer Generalisierung entziehen sie sich jedoch. Formale, spieltheoretische Ansätze¹, insbesondere in Form extensiver Spiele mit der Absicht, Gleichgewichtslösungen für spezifische Regeln der Abfolge von Aufteilungsangeboten (vgl. v.a. Rubinstein 1982, Kreps/Wilson 1982, Brams 1994) zu bestimmen, schärfen zwar das Gespür für die grundlegenden Logiken sequenziellen Verhandelns (vgl. auch Fershtman 1990, Bac/Raff 1996, Raith/John 1999, 2001). Die Definition der Spielsituation ist dabei jedoch notwendigerweise so stilisiert, dass ein Verständnis komplexer realer Abläufe sich nicht mehr notwendig erschließt, da diesen möglicherweise andere funktionale Zusammenhänge zugrunde liegen. Sobald sich mehr als zwei Parteien gegenüberstehen, mit jeweils unterschiedlichen internen und externen Restriktionen, sobald mehr als ein Verhandlungsgegenstand auf dem Tisch ist, können die Abfolgen von Verhandlungen – zumindest prima facie - eine Eigendynamik entfalten, die zu nicht intendierten Ergebnissen (Boudon 1980, Schelling 1978, Mayntz 1997) führt. Wie jeder Praktiker jedoch weiß, ist es gerade die spezifische Form der Interaktionsabläufe, die bei prekären (internationalen) Verhandlungen über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Selbst Ergebnisse von scheinbar professionell vorbereiteten Verhandlungen erweisen sich im nachhinein oft als ineffizient, nicht anreizkompatibel und werden daher nicht implementiert oder müssen nachverhandelt werden.

Um diese Erkenntnisdefizite zu überwinden, schlagen wir eine an der empirisch-analytischen Sozialwissenschaft orientierte Vorgehensweise vor, bei der Verhandlungsprozesse und –dynamiken theoriegeleitet beschrieben und qualitativ und/oder quantitativ analysiert werden. Allgemeines Ziel ist ein Beitrag zu einer quantitativen Analyse internationaler Beziehungen. Dabei orientieren wir uns an der empirisch-orientierten Verhandlungstheorie im Rahmen der Entscheidungstheorie (Raiffa 1982) und der Spieltheorie (Camerer 2003). Empirische Analysen realer internationaler Verhandlungen können dazu beitragen, einerseits die Grundlagenforschung von sozialen Prozessen voranzutreiben, andererseits den Praktikern auf der Basis generalisierbarer Ergebnisse Entscheidungshilfen anzubieten. Im folgenden präsentieren wir eine quantitative analytische Rekonstruktion² eines ausgewählten Aspektes von Prozessen internationaler Verhandlungen. Konkurrierende Ansätze stimmen darin überein, dass (internationale) Verhandlungsergebnisse (incl. deren Scheitern) das Resultat von Kommunikation und deren Dynamiken sind. Um über derartige Kommunikationsprozesse systematische Erkenntnisse zu gewinnen, analysieren wir die Deklaration von Verhandlungspositionen und die Häufigkeit schriftlicher Vorschläge und Interventionen der Teilnehmer

¹ Für einen Überblick über die Anwendung spieltheoretischer Ansätze im Bereich der IB vgl. Morrow 1994, Kilgour/Laurier 2002.

der Regierungskonferenz 1996 zu Beginn und im Verlauf der 16-monatigen Verhandlungsrunden. Speziell fragen wir, welche Mitgliedstaaten bei welchen Verhandlungsgegenständen eine Ausgangsposition deklarierten, Welche eröffneten die Verhandlungen hingegen mit uneindeutigen Verhandlungspositionen? Welche Akteure signalisierten keine Ausgangsposition? Auf der Grundlage opportunitätskostentheoretischer Überlegungen bestimmen wir hierzu relevante Determinanten. Zweitens, beschreiben und erklären wir die Häufigkeit von schriftlichen Interventionen während der Verhandlungen.

Zunächst führen wir in das Verhandlungssystem Regierungskonferenz 1996 ein und beschreiben dessen Verlauf. Ausgehend von Arbeiten, die Prozessabschnitte klassifizieren nehmen wir eine Sequenzialisierung dieses Verhandlungssystems in relevante Phasen vor und nehmen hierbei Anleihen bei der Spieltheorie wie auch bei der Theorie verteilter Entscheidungen. Dann fokussieren wir die Analyse auf einen Prozessabschnitt: das Signalisieren von Verhandlungspositionen. Wir stellen hierzu eine eigene theoretische Konzeptualisierung der Abläufe von internationalen Verhandlungen vor, die es erlaubt, einzelne historische Verhandlungen analytisch zu rekonstruieren und im Rahmen einer Einzelfallstudie quantitativ zu analysieren. Gleichzeitig soll diese Vorgehensweise auch die Vergleichbarkeit der Abläufe verschiedener Verhandlungssysteme gewährleisten.

2. Prozess und Dynamik bei internationalen Verhandlungen: Die Regierungskonferenz 1996

Die Regierungskonferenz 1996 (RK'96) mündete in den Vertrag von Amsterdam. Sie wurde offiziell eröffnet in Turin im April 1996 und endete mit dem Gipfeltreffen in Amsterdam am 16./17. Juni 1997. Im Rahmen der graduellen Konstitutionalisierung der Europäischen Union steht die RK'96 in einer Sequenz von Vorgänger- und Nachfolgekongressen, die sich in die Römischen Verträge (1957), die Einheitliche Europäische Akte (1987), den Maastrichter Vertrag (1992) und den Vertrag von Nizza (2000) einreicht und mit der nunmehr durch den Europäischen Konvent vorzubereitenden Reformkonferenz von 2004 fortgesetzt werden wird. Solche Regierungskonferenzen führen zu internationalen Verträgen bzw. zur Reform von bestehenden Verträgen. Sie haben die Funktion, 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 intranationalen Bereich mehr oder weniger institutionell abgesichert und verhaltensbestimmend sein. Ebenfalls wie bei intrastaatlichen Verfassungen definieren diese Texte mehr oder weniger vage 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 (vgl. Boockmann/Thurner 2002) – und nicht schon operative Politikentscheidungen zu präjudizieren.

² Zum Ansatz analytischer Rekonstruktionen von singulären Ereignissen vgl. King/Verba/Keohane/Verba 1994, Scharpf 1997, Thurner/Pappi/Stoiber 2002.

Anlass für die bereits im Artikel N des Maastrichter Vertrages vorgesehene RK'96 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, perzipierten die Mitgliedsländer einen zunehmenden Reformbedarf, insbesondere im Bereich der Entscheidungsprozeduren, der Kompetenzzuschreibung an die Organe, des Kräfteverhältnisses zwischen kleinen versus großen Mitgliedstaaten usw. (vgl. etwa Weidenfeld 1998). 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, als 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 ändern. Amsterdam markiert deswegen einen Wendepunkt, da seither das organisatorische Design der Europäischen Union im Vordergrund steht.

Fraglich ist nun aber, welche bewährten theoretischen Ansätze man für die Untersuchung dieses singulären Ereignisses und dessen Prozesscharakter heranziehen soll. Die Analyse von Prozessen und der Dynamik internationaler Verhandlungen nimmt ihren Ausgangspunkt bei der vergleichenden Untersuchung des Verhaltens von Diplomaten (Ikle 1964, Young 1967, vgl. zusammenfassend Zartman 1978a, Mautner-Markhof 1989). Die seither einsetzende Forschung rezipierte Forschungsansätze aus der Soziologie, der Sozialpsychologie und der Ökonomie. Formaltheoretische Prozess-Analysen wurden insbesondere im Rahmen der Untersuchung von Kriegsentstehung und Wettrüsten (Bartos 1974, Neuneck 1995, Zagare/Kilgour 2000) durchgeführt. Eine quantitative Darstellung und Analyse tatsächlicher Prozessabläufe und deren datenfundierte ‚Erklärung‘ aus sozialwissenschaftlicher Sicht vermisst man seit den vielversprechenden Beiträgen in Zartman (1978). In der Literatur überwiegen dichte Beschreibungen, die kontrafaktische Entwicklungsmöglichkeiten in der Regel nicht in den Blick nehmen, obwohl sie – allerdings meist nur metaphorisch - die Pfadabhängigkeit solcher Prozesse betonen. Falsifizierbare Hypothesen sind damit ausgeschlossen und werden in der Regel auch nicht angestrebt.

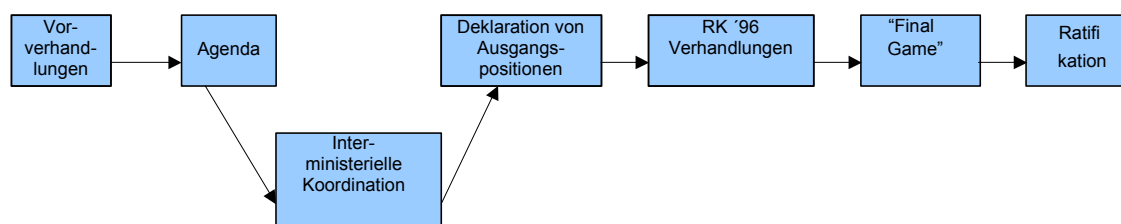
In einem neueren Überblicksartikel betonen Dupont/Faure (1991) erneut den sequenziellen Charakter internationaler Verhandlungen. Dabei akzentuieren sie v.a. die klassifikatorische Unterscheidung von diversen Phasen in der Literatur:

“While some negotiations develop a distinctive pattern, it is often accepted by theoreticians, and generally observed in practice, that most negotiations can be broken down onto a number of phases that have definite functions. The process may be fuzzy, these phases may be of different duration, they may overlap or backtrack, and confusion may appear in the succession of events. Nevertheless, looking at the whole sequencing, one sees the process as distinctive and original” (Dupont/Faure 1991: 42).

Unterschieden werden z.B. Vorverhandlungen unterschiedlichen Formalisierungsgrades von den tatsächlichen Verhandlungen, Verhandlungen mit mehr oder weniger Runden (sog. ‚multistage negotiations‘), usw..

Für die Strukturierung des von uns untersuchten Verhandlungssystems nehmen wir Anleihen bei formalen Entscheidungsmodellen (multiattributive Entscheidungstheorie, Spieltheorie, Theorie verteilter Agenten) und schlagen folgende Sequenzialisierung vor:

Abbildung 1: Stilisierte chronologische Sequenz der untersuchten Verhandlungen



Die Einigung auf die Agenda, d.h. bezüglich des Sets zu verhandelnder Issues, fand während Vorverhandlungen im Rahmen der sogenannten Westendorp-Gruppe von Juni 1995 bis Dezember 1995 statt. Der Bericht der Westendorp-Gruppe beinhaltete die Agenda in Form breiter politischer Ziele und Leitlinien. Diese wurden vom Service Juridique des Rates in unterscheidbare Issues mit präzisen, Europarecht-kompatiblen Optionen übersetzt. Die daraus resultierenden Dokumente wurden an die Außenministerien gesendet, innerhalb derer in der Regel die Koordinationseinheiten für die Vorbereitung von nationalen Verhandlungspositionen angesiedelt waren. Dieses sogenannte Projektmanagement hatte die Aufgabe, die in den Ministerien vorhandenen Informationen und Präferenzen zu aggregieren. Im Gegensatz zu komplexen Modellen von hierarchisch strukturierten Systemen verteilter Entscheidungsfindung (cf. Schneeweiss 1999, Saam 2001, 2002), konzipieren wir diesen Prozess als einen einfachen non-iterativen Input-Outputvorgang: Die vorgeschlagenen Vertragsregelungen wurden als extern von Spezialisten ausgearbeitete Optionen zu den zuständigen Ministerien geschickt. Diese arbeiteten Stellungnahmen und eigene Positionen aus (Feed-Back). Mittels formaler wie auch informeller Koordinationsprozesse wurden diese entweder konsensuellen oder aber konfliktären Positionen aggregiert (Thurner/Stoiber 2002, Stoiber 2003). Hierauf sendeten die Regierungen öffentliche Signale, in der Regel in Form von Regierungserklärungen, um nunmehr die nationalen Präferenzen bezüglich der nunmehr präzisierten Agenda zu deklarieren. Wir bezeichnen diese Positionen als deklarierte *Ausgangspositionen*. Diese sind nun mehr oder weniger präzise, manchmal fehlen sie gar. Als Signale³ werden sie deswegen bezeichnet, weil die ergebnisbezogenen nationalen Präferenzen, aufgrund interner Restriktionen wie auch möglicher

differierender Annahmen bezüglich der Umsetzung von Vereinbarungen, nur eingeschränkt bekannt sind.⁴ In der Regel beinhalten die deklarierten Positionen immer einen Unsicherheitsspielraum – nicht zuletzt auch wegen kulturell unterschiedlicher Konnotationen von Verhandlungsgegenständen – der erst sukzessive im Verlauf der Verhandlungen geklärt werden muss – sowohl von Wissenschaftlern wie auch Praktikern.

Die Verhandlungsdelegationen berieten hierauf über 16 Monate. Hierbei wurden zusätzliche Anstrengungen in Form von weiteren schriftlichen Interventionen bei unterschiedlichen Verhandlungsgegenständen unternommen, etwa um eigene Positionen klar zu machen, eine Änderung von Präferenzen zu verdeutlichen, oder aber neue Issues bzw. Optionen vorzuschlagen, die die Möglichkeit einer Einigung erhöhen sollten⁵. Bezüglich der Informationslage der Akteure gehen wir auch in dieser Phase davon aus, dass die Akteure nicht vollständig und nicht perfekt informiert sind. Während der Verhandlungsrunden versuchen die Verhandlungsteilnehmer v.a. den jeweiligen Verhandlungsspielraum der Mitspieler wie auch den aufgrund innenpolitischer Restriktionen determinierten eigenen zu bestimmen. Gleichzeitig gilt es hierbei auszuloten, welche innen- und außenpolitische Reputationskosten eine jeweilige Verhandlungsstrategie zur Folge hat/hätte und ob sie ggf. das Risiko eines Scheiterns der Verhandlungen birgt. Durch bilaterale und multilaterale Kommunikation, durch das Testen der Sensitivität der öffentlichen Meinung (Thurner 1998, 2000) versuchen die Delegationen in einem komplexen Spiel simultan ihre internen und externen Restriktionen zu eruieren, die *Valuation* der Verhandlungsgegenstände durch die jeweils anderen Mitspieler zu erfahren und dadurch deren *Tauschpreise*⁶ zu bestimmen. Diese Restriktionen sind nun keineswegs fix und objektiv von Anfang an gegeben, sondern entwickeln sich über die Zeit. Insofern bedeutet dies keine Relativierung der Akteursannahme: selbstverständlich haben diese weiter Präferenzen, aber diese entwickeln sich nach Maßgabe des Lernvermögens der Akteure. Nur indem die Delegationen behutsam die sich entwickelnden *Constraints* ihres Handelns beachten, ist es ihnen möglich, bei gegebenem Zeitrahmen das tatsächliche Verhandlungsspiel zu bestimmen und das Vertragsergebnis möglichst nahe an die Pareto-Grenze der deklarierten Positionen zu bewegen.

Diese erste Phase der Verhandlungen führte zu einem vorläufigen Vorschlag eines ‚Single-Negotiation-Textes‘ seitens der irischen Präsidentschaft im Rahmen des Dublin II-Berichts im Dezember 1996. Wir betrachten alle bis zu diesem Zeitpunkt ungelösten Verhandlungsgegenstände als sogenannte *Final Game Issues*, die aufgrund ihrer hohen Konfliktrichtigkeit besonderer Verhandlungsanstrengungen bis hin zur Involvierung der Staats- und Regierungschefs bei der Konferenz in Amsterdam bedurften. Die offizielle Entscheidungsregel bei solchen Regierungskonferenzen ist die Einstimmigkeit. Der resultierende Amsterdamer Vertrag wurde durch die Ratifikation in den Mitgliedsstaaten formal implementiert (vgl. Stoiber/Thurner 2003).

³ Die Nützlichkeit der Unterstellung von Signalspielen für diverse politische Prozesse zeigt die Einführung von Banks 1991 auf.

⁴ Ähnlich: Austen-Smith 1990a, 1990b.

⁵ Einige konkrete Beispiele und die eingesetzten Verhandlungstechniken beschreiben wir in Kapitel 5.3.

⁶ Zu der Möglichkeit, internationale Verhandlungen als Tauschmarkt zu modellieren vgl. Linhart/Thurner 2003.

Diese klassifikatorischen und typologischen Grobeinteilungen in unterscheidbare Phasen und die von uns vorgenommen Verbalisierung der Prozesse sind aber nur eine Vorstufe für die Bestimmung prozessrelevanter erklärender Faktoren:

“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, where there were once substantial and distinctive differences to preclude, at least temporarily, the use of alternative modes of decision-making. [...] 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).

Da es bisher noch keine einheitliche Theorie zum Phasenablauf von internationalen Verhandlungen gibt, stehen im Zentrum der referierten Ansätzen aus den unterschiedlichen Disziplinen immer das Aufzeigen der zeitlichen Veränderung von manchen der folgenden Variablen: Akteure, Koalitionen, Verhandlungspositionen, Strategien, Spielzüge, Bewertungen, Erwartungen, etc.. Die unterschiedliche Akzentuierung von Variablen leitet sich dabei aus dem jeweiligen Erkenntnisinteresse der Ansätze her – während die einen die strategische Interaktion, Koalitionsbildung und Machtausübung untersuchen, akzentuieren andere Konzessionsverhalten, kooperatives Problemlösungsverhalten, Kommunikationsverhalten u.s.w.. Methodisch orientieren wir uns bei der folgenden Analyse an Arbeiten von Raiffa (1982) und Sebenius (1984). Dabei repräsentierten die Autoren den als ‚Negotiation Dance‘ bezeichneten Ablauf von Verhandlungen, indem sie die von einzelnen Verhandlungsteilnehmern vorgeschlagenen Verhandlungstexte (sog. ‚single negotiation texts‘) im Hinblick auf die Zeitachse und die Implikationen der Texte in bivariaten Diagrammen auswiesen.⁷ Darauf aufbauend schlagen wir eine einfache konzeptionelle Strukturierung von Verhandlungen und Verhandlungsprozessen vor und leiten aus einer opportunitätskostentheoretischen Perspektive eine Reihe von Forschungsfragen bezüglich eines einzelnen Aspekts, nämlich der Signalisierung von Verhandlungspositionen zu Beginn und im Verlauf einer internationalen Konferenz, ab. Diese wollen wir dann wir mittels eines innovativen Datendesigns und geeigneter statistischer Verfahren modellieren und beantworten.

3. Konzeptualisierung und Forschungsfragen

Welche kommunikativen Prozesse lassen sich bei internationalen Verhandlungen identifizieren? Wie lassen sie sich beschreiben und erklären? Kommunikationsmodi und –prozesse spielten eine zentrale Rolle in einer von der *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* ausgehenden Debatte zwischen ‚Konstruktivisten‘ und ‚Rational Choice-‘Ansätzen in den internationalen Beziehungen (vgl. Müller

⁷ “The chart appears to show the evolution of a genuine negotiation conducted by a single text procedure, once the bargaining range was suitably narrowed...” (Sebenius 1984: 55).

1994, 1995, , Schneider 1994, Keck 1995, 1997, Risse 2000, Schimmelfenning 2001, Esser 2003, Zangl, Zürn 1996). Zusammengefasst postulieren ‚Konstruktivisten‘ die Existenz eines eigenen, kooperativen Verhandlungsmodus des Arguing im Gegensatz zu einer dem Bargaining-Modus des Rational Choice unterstellten Fixierung auf eigennützige und opportunistische Orientierungen. Ohne in die metatheoretischen, theoretischen und begrifflichen Verästelungen dieser Debatte einzusteigen und – wohlgermerkt – ohne den Anspruch, im folgenden, einen Theorienvergleich durchführen zu wollen, soll dennoch darauf hingewiesen werden, dass beide Ansätze den Kommunikationsaspekt von Verhandlungen hervorheben. Erfolg und Scheitern werden als das Resultat von Kommunikation und deren Dynamiken angesehen. Es sollte daher von wissenschaftlichem Nutzen sein, Teilaspekte von Kommunikationsprozessen zu untersuchen.

Symbolgestützte Kommunikation und argumentative Auseinandersetzung werden dabei durchaus auch in Ansätzen berücksichtigt werden, die von rational⁸ entscheidenden Akteuren als einer *Baseline*-Annahme ausgehen. Verhandlungstheorie 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’ umfasse 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” (ebenda: 2).⁹ Zentral ist dabei, dass entscheidungs- und spieltheoretische Ansätze eine Reihe von anfallenden Kosten des Signalisierens in Rechnung stellen: Vorbereitungskosten, Persuasionskosten, zukünftige Relocation- bzw. Commitment-Kosten (Relocation führt zu Reputationsverlusten). Die geringsten Kosten verursacht selbstverständlich der genuine Akt des Signalisierens. Jede dieser Kosten impliziert zugleich Opportunitätskosten, d.h. Ressourcen die man bei einem Verhandlungsgegenstand einsetzt, sind nicht mehr bei anderen verfügbar. Während aber spieltheoretische Analysen allein normative Schlussfolgerungen für Entscheidungssituationen unter z.T. sehr realitätsfernen Annahmen anstreben, und dabei bisher wenig bewährte Aussagen anbieten können, welche der in der Regel multiplen Gleichgewichte die Akteure warum auswählen, erscheint es uns sinnvoll, ausgewählte Konzepte spieltheoretischer Modelle wie etwa ‚Kommunikation‘ oder ‚Signalisieren‘ empirisch zu untersuchen. Wir begnügen uns daher im folgenden mit einer rein verbalen Herleitung von Hypothesen. Wir sehen uns dabei bestätigt von dem sog. präskriptiv-deskriptiven Forschungsprogramm von Raiffa (1982, siehe auch Spector 1994), welches die Notwendigkeit eines auf empirischer Evidenz basierten systematischen Wissens betont, um darauf aufbauend zu effizienteren Verhandlungsergebnissen zu gelangen. Unser Ziel ist ebenfalls eine empirisch-operationale Beschreibung von Verhandlungsprozessen. Lax/Sebenius (1986: 215) folgend bezeichnen wir die die statische Situation wiedergebende Konfiguration einer Verhandlung als „a set

⁸ Rational im prozeduralen Sinne, vgl. Simon 1976.

⁹ Vgl. Morrow 1994, Schneider 1996, Kilgour/Zagare 2000 für Modelle internationalen Handelns bei asymmetrischer unvollständiger Information.

of parties, the issues and underlying interest, a notion of the relationships between them, the perceived alternatives to agreement, and the governing rules or procedures“. In Anlehnung an grundlegende soziologische Konzepte definieren wir Verhandlungsprozesse als Interaktionen zwischen Akteuren: “ any model of negotiation has to deal with the interactions between the opposing sides, and it has to make assumptions about the nature of this interaction” (Bartos 1974: 24). Die Erfassung dieser Interaktionen erfolgt durch die Operationalisierung und Messung von theoretisch als relevant erachteten Attributen entlang der Zeitachse.

Im folgenden gehen wir von einem Verhandlungssystem aus, bei dem eine Vielzahl von Gegenständen ($N = 46$), vgl. Appendix) annahmegemäß separat verhandelt werden. Im Gegensatz zu Raiffa (1982), Sebenius (1984) und Spector (1994) unterstellen wir daher nicht bereits das Vorliegen eines gemeinsamen Textes („single negotiation text“), über den global verhandelt wird. Jedes k -te Issue könne durch ein Einheitsintervall dargestellt werden, welches die Abfolge der Optionen repräsentiere, vom Status Quo bis zur weitestgehenden Option reichend. Aufgrund der Vorverhandlungen und der Ausarbeitung durch den *Service Juridique* ist es realistisch anzunehmen, dass die Anordnung der Optionen incl. des Status Quos¹⁰ von allen Akteuren geteilt wird. Jede Regierung signalisiere in einem jeden Verhandlungsgegenstand (Issue) k zum Zeitpunkt t_1 eine Ausgangsposition („starting position“), eine breite Ausgangsposition, die einen Range von Optionen umfasst, oder aber keine Ausgangsposition. Diese deklarierten Regierungspräferenzen/Blisspunkte stellen die Ausgangspunkte/ Eröffnungs(an)gebote bei den Verhandlungen dar. Die Präferenzen der Akteure bestehen aus der Bewertung der Optionen und der relativen Gewichtung von Verhandlungsgegenständen. Die Bewertung der Optionen kann mittels eingipfliger, symmetrischer Distanzfunktionen abgebildet werden. Jede Regierung sei eine komplexe hierarchische Organisation, bestehend aus Ministerien mit keineswegs uneindeutig definierten Zuständigkeitsbereichen und der Regierungsführung. Die solchermaßen als kollektiver – mit je eigenen Organisationsprinzipien der kollektiven Entscheidungsfindung - wie auch als korporativer Akteur konzipierte Regierung maximiere ihren erwarteten Nutzen. Die deklarierten Blisspoints sind daher mit Unsicherheit (Glaubwürdigkeitsproblem) behaftet. Die Einschätzung des Risikos der deklarierten Präferenzen seien asymmetrisch verteilt, wobei die regierungsinternen Präferenzverteilungen und die Valuation der Verhandlungsgegenstände jeweils private Information der Regierungsführung bzw. der Delegation seien. Jeder Mitgliedstaat verfügt über begrenzte Ressourcen bezüglich der Vorbereitung der Regierungskonferenz und minimiere daher die Opportunitätskosten einer Vorbereitungsaktivität. Aufgrund einer von einem Agenda Setter festgelegten Agenda werden die einzelnen Issues jeweils zu bestimmten Zeitpunkten be(ver-)handelt. t_n sei die gesamte Anzahl der Verhandlungsrunden. Jeder

¹⁰ Sog. „fixed threat bargaining“ (Bishop 1965). Die Fixierung des Status quos erfolgt annahmegemäß durch den EUGH als akzeptierte „Dritte-Partei“.

schriftliche Beitrag („proposal“), zu einem Issue k zu einem diskreten Zeitpunkt t_i sei ein akteurs- und issuespezifischer Zug („move“), der verbindlich eine Verhandlungsposition eines Akteurs signalisiere¹¹.

Wählt man im Rahmen einer empirischen Prozessanalyse den Aspekt des Signalisierens von präferierten Positionen 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? Im Detail konzentrieren wir uns in der empirischen Analyse auf die beiden folgenden Fragen:

1. Welche Akteure signalisieren in welchen Issues eine Ausgangsposition? Welche Akteure eröffnen die Verhandlungen mit uneindeutigen, d.h. mehrere Optionen umfassenden Verhandlungspositionen (Rangepositionen) ? Welche Akteure signalisieren keine Ausgangsposition? Wovon hängt dies ab? Hierbei beziehen wir uns auf die theoretische Literatur (vgl. Bartos 1974, 1978, Ramberg 1978), die die strategische Bedeutung der Eröffnungsposition betonen. Unterstellt man die Nash Bargaining Solution als Lösungskonzept einer Verhandlungssituation¹², dann sollte 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 Produkt von Kontextfaktoren, über deren Zusammenhänge bisher keine gesicherten Erkenntnisse vorliegen.
2. Welche Akteure intervenieren in welchen Verhandlungsgegenständen wie oft? Welche Verhandlungsgegenstände zeichnen sich durch eine besonders Aktivität der Akteure aus? Hierbei orientieren wir uns an der neueren legislative behavior-Literatur (Box-Steffensmeier et al. 1997), da im Bereich der internationalen Beziehungen keine entsprechenden Vorarbeiten vorliegen. Gleichzeitig handelt es sich bei der empirischen Analyse des jeweils spezifisch gewählten Aktivitätsniveaus um eine wichtige Vorstudie zum Verständnis von Konzessionsverhalten und einen Beitrag zu einer ‚theory of moves‘ (Brams 1994).

Bei der Entwicklung von Hypothesen orientieren wir uns an einem informellen Opportunitätskostenansatz. Die Formulierung von Ausgangspositionen wie auch von schriftlichen Interventionen bei laufenden Verhandlungen führen zu intranationalen Organisations- bzw. Koordinationskosten (vgl. Thurner/Stoiber 2002) und Kosten der glaubwürdigen Sicherstellung der Verbindlichkeiten. Jeder Mitgliedstaat verfügt aber nur über begrenzte Ressourcen bezüglich der Vorbereitung der Regierungskonferenz, die in der Regel sowohl in ihrer absoluten Höhe wie auch in

¹¹ “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)

¹² Selbstverständlich nicht ad hoc, sondern bei gleichzeitiger Annahme, dass etwa das Rubinstein-Modell eine adäquate mikrotheoretische Fundierung dieses Lösungskonzeptes darstellt.

der relativen Allokation auf die betrachteten sechsundvierzig Verhandlungsgegenstände zwischen den Mitgliedstaaten variieren. Die spezifische Aufteilung dieser im folgenden stellvertretend als „Aktivitätsbudget“ bezeichneten Ressourcen erfolgt annahmegemäß entsprechend der Opportunitätskosten einer Aktivität in einem Issue. Hierbei handelt es sich um die Kosten der alternativen Verwendung einer knappen Ressource. Die Mitgliedstaaten werden diese Faktoren daher in denjenigen Issues einsetzen, in denen der erwartete Nutzenzugewinn im Vergleich zu den in anderen Issues erwarteten Nutzenzugewinnen am höchsten ist bzw. in denen die Opportunitätskosten einer Aktivität minimal sind. Wir unterstellen dabei, dass die offizielle Regel der Einstimmigkeit bei internationalen Verhandlungen informell häufig durch Kommunikation und Koalitionsbildungen außer Kraft gesetzt wird. Konstruktiv gesehen üben Koalitionen wie auch Mediatoren insofern Entscheidungs- und Zustimmungsdruk aus, als sie in Informationsvorsprünge investieren, um möglichst breit akzeptierte Lösungsvorschläge (*problem solving*) zu präsentieren. Aufgrund von offensichtlichen Informationsnachteilen ist es für die anderen Verhandlungsteilnehmer mit ursprünglich anderen Idealpositionen nur unter Aufbringung zusätzlicher Investitionen möglich, einen solchen Vorschlag zu blockieren. Koalitionen üben aber auch Macht aus, indem sie drohen, Entscheidungen zu treffen, die zu negativen Externalitäten für das Subset der Nichtkonsentierenden führen. Ein zu häufiger Rückbezug auf formale Entscheidungsregeln führt hingegen zu Reputationsverlusten und zur Aushöhlung ebendieser Regeln.

Wir unterscheiden die folgenden Ursachen für das Fehlen eines solchen Signals bzw. das absichtsvoll unvollständige Signalisieren von Verhandlungspositionen: in einem multilateralen, multi-Issue-Kontext mag Desinteresse dazu führen, dass die Verhandlungsparteien in denjenigen Verhandlungsgegenständen keine Ausgangspositionen signalisieren, denen sie relativ wenig oder gar kein Gewicht (Salienz) zuordnen. Angesichts der Vielzahl von Verhandlungsgegenständen ist es vorstellbar, dass kleine Staaten aus Kapazitätsgründen nicht in der Lage sind, in allen Issues eine wohldefinierte Position vorzubereiten. 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 Antizipation des erhöhte Ratifikationsrisikos - nicht in der Lage sind, eine einheitliche Position einzunehmen. Manche Verhandlungsgegenstände, insbesondere solche, bei denen die Vertragsparteien Handlungsrechte abgeben über zukünftige Entscheidungen¹³ und bei denen die substanziellen Implikationen nicht vorhersehbar sind, sind aus der Perspektive der Mitgliedstaaten prinzipiell riskanter. Deshalb könnte es sein, dass sie es vorziehen abzuwarten und erst sukzessive im

¹³ Und sich entsprechend verbindlich einer zukünftig anzuwendenden Regel unterwerfen. Bei einem Teil der Verhandlungsgegenstände ging es um die Konstitutionalisierung der zukünftigen Kompetenzverteilung zwischen den Organen und die relativen Entscheidungsrechte der Mitgliedsstaaten – der zentralen Aufgabe dieser Reformkonferenz. Eine Zustimmung zu einer konkreten Zuteilung von zukünftigen Verfügungsrechten ist vergleichsweise riskanter für die kontrahierenden Mitgliedsstaaten als die Einigung auf relativ vage und abstrakte Verlautbarungen über gemeinsame Werte oder Bereiche gemeinsamen Interesses, die eher deklaratorischen Charakters sind, da sie große Ermessensspielräume bei sich ändernden Rahmenbedingungen erlauben. Man kann daher erwarten, dass bei Verhandlungsgegenständen mit konkreter Verfügungsrechte zuteilung die Verhandlungsparteien bereits vor Beginn der Verhandlungen eine möglichst klare Position erarbeiteten und an dieser auch festhielten.

Verläufe der Verhandlungen Positionen formulieren. Verhandlungsteilnehmer halten sich dann aus taktischen Gründen zurück, um erst mehr über die internationale Konfliktkonfiguration zu erfahren, um mehr über das Issue zu lernen, z.B. Ziel-Mittel Zusammenhänge, Implikationen und Probleme der Implementation etc.. Gleichzeitig ist es vorstellbar, dass gerade bei diesen Gegenständen erhöhte Vorbereitungskosten in Kauf genommen werden, um von Beginn der Verhandlungen an eine möglichst eindeutige Position zu signalisieren. Weiterhin ist es möglich, dass der Entscheidung über die Formulierung von ‚keiner‘ Position, einer ‚breiten‘ Position (Rangeposition), oder einer ‚Punktposition‘ als Ausgangsposition eine latente, ordinal geordnete Dimension zugrunde liegt. Es mag für die Akteure relativ schwieriger sein von einer ‚Punktposition‘ abzuweichen als von ‚keiner Position‘ oder einer ‚Range-Position‘ (‚relocation costs‘, ‚credibility loss‘). Diese Möglichkeit ist insofern von Bedeutung als sie Auswirkung auf die Wahl des statistischen Analyseverfahrens hat: „...we caution that researchers should think carefully before concluding that their outcome is indeed ordinal. Simply because the values of a variable can be ordered does not imply that the variable should be analyzed as ordinal. A variable that can be ordered when considered for one purpose could be unordered or ordered differently when used for another purpose“ (Long/Freese 2001: 137).

Analog kann der Ansatz auch auf die Häufigkeit schriftlicher Interventionen in einem Issue erweitert werden. Wir formulieren dazu die folgenden Hypothesen. Nur sofern notwendig, differenzieren wir hierbei zwischen Formulierungen bezüglich Frage 1 und 2:

Hypothese 1

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

Hypothese 2

Je größer die organisatorische Ressourcenausstattung eines Mitgliedstaates, 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. (**Big Five**)¹⁵

Hypothese 3

Je größer die Meinungsverschiedenheiten bezüglich eines Issues zwischen den Ministerien innerhalb einer nationalen Regierung¹⁶, desto größer sind die Einigungskosten eines Vorschlags in einem solchen Issue sowie das zu erwartende Ratifikationsrisiko und desto weniger wahrscheinlich ist die

¹⁴ Die hier und im folgenden in Klammer gesetzten *Shortcuts* dienen der leichteren Identifikation der den Hypothesen entsprechenden Variablen. Hinweise zu den Operationalisierungen 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 eigenen Gunsten zu beeinflussen.

¹⁶ Der Einfachheit halber gehen wir davon aus, dass die Ministerien in parlamentarischen Regierungssystemen über Informations- und Entscheidungsmonopole verfügen.

Formulierung einer wohldefinierten Ausgangsposition und desto seltener interveniert der Mitgliedstaat während der Verhandlungen. (**Intranationaler Konflikt**)

Hypothese 4

Je größer die mit einem Verhandlungsgegenstand verbundenen zukünftigen Risiken aufgrund von gegenwärtigen Informationsdefiziten (Unsicherheit über die Mitspieler und zukünftige Kontingenzen) und Präzision des gegenwärtig eingegangenen Commitments, desto größer die Konflikte und desto höher der Investitionsanreiz und desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass die Mitgliedstaaten mit einer relativ präzise formulierten Ausgangsposition in die Verhandlungen gehen. Gleichzeitig verringert sich jedoch aufgrund einer wohlüberlegten Festlegung die Chance, dass im Verlaufe der Verhandlungen zusätzliche weitere Anstrengungen unternommen werden oder aber Konzessionen gemacht werden. (**Final Game Issues**)

Für die Betrachtung der schriftlichen Interventionstätigkeit während der Verhandlungen (Frage 2) formulieren wir noch die folgenden Hypothesen:

Hypothese 5

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

Hypothese 6

Je größer die erwartete Differenz zwischen dem Verhandlungsergebnis bei einer Vorschlagsaktivität/Intervention und dem Verhandlungsergebnis bei keiner Aktivität/Intervention, d.h. je größer die qua Intervention erwartete Verringerung der Differenz zwischen Verhandlungsergebnis und eigener Idealposition, desto aktiver wird ein Mitgliedsstaat während der Verhandlungen (Verhandlungssystemorientierung). Diese sehr allgemeine Hypothese muss im folgenden sukzessive präzisiert werden.

Hierbei ist insbesondere der aufgrund einer gegebenen internationalen Konfliktkonfiguration¹⁷ zu erwartende *Widerstand* seitens der anderen Verhandlungsteilnehmer („Alteri“) gegen die eigene Idealposition („Ego“) in Rechnung zu stellen: Je höher der zu erwartende *Widerstand*, desto niedriger die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Vorschlags und, par consequence, desto niedriger die Vorschlagsaktivität. Speziell:

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

- Erwartet ein Mitgliedstaat, dass sich die anderen Mitgliedstaaten *auch ohne* eigene Aktivität auf ein Ergebnis sehr nahe an der eigenen Idealposition einigen werden, so wird er weniger aktiv (*Glück*).
- Erwartet ein Mitgliedsstaat, dass sich die anderen Mitgliedsstaaten *trotz* eigener Aktivität auf ein Ergebnis relativ weit von der eigenen Idealposition einigen werden, so wird er weniger aktiv (*Aussichtslosigkeit*).

Je zentraler die Position eines Akteurs in einer Konfliktkonfiguration, desto mehr kann sie sich auf ihr Glück verlassen, und desto weniger Widerstand gegen die präferierte Position sollte sie erwarten. (**erwarteter Widerstand**)

Allerdings muss diese Hypothese in zweierlei Hinsicht differenziert werden:

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/des erwarteten Widerstandes maximal ist, da hier sowohl die Notwendigkeit einer Einflussnahme, als auch eine begründete Aussicht auf Erfolg besteht. Dies sollte sich in einem kurvenlinearen Zusammenhang zwischen dem erwarteten Widerstand und der Wahrscheinlichkeit einer Proposalaktivität zeigen, der in einem positiven Haupteffekt (Zentralität) und einem negativen Effekt des quadrierten erwarteten Widerstands resultiert. (**quadrierter erwarteter Widerstand**)

Weiter kann man danach unterscheiden, ob die perzipierte internationale Konfliktkonstellation auch die Kenntnis der Gewichtung eines Verhandlungsgegenstandes durch die jeweiligen Akteure beinhaltet oder nicht. Wir erwarten, dass aufgrund hoher Informationskosten die Valuation der Gegenstände durch die Akteure nicht ‚Common Knowledge‘ ist, sondern diesbezüglich asymmetrische Information vorherrscht. (**Common Knowledge**)

Diese operationalen Hypothesen können mittels probabilistischer Modelle diskreter Entscheidungen (vgl. Thurner 1998) abgebildet werden. Das Einbringen von Proposals während der Verhandlungen kann gemäß unseres Ansatzes zudem als Poisson-Prozess konzipiert werden, da wir erwarten, dass die Mitgliedstaaten nach Festlegung einer Ausgangsposition und wegen der hohen Institutionalisierung dieser Verhandlungen während der offiziellen Regierungskonferenz, nur wenig Anreize haben sollten, zusätzliche Signalisierungskosten zu tätigen.¹⁸ Wir erwarten daher sehr wenig schriftliche Proposals während der Verhandlungen. Beide Verfahren implizieren stochastische Präferenzen und erlauben die Abbildung Erwartungsnutzenmaximierender Akteure.

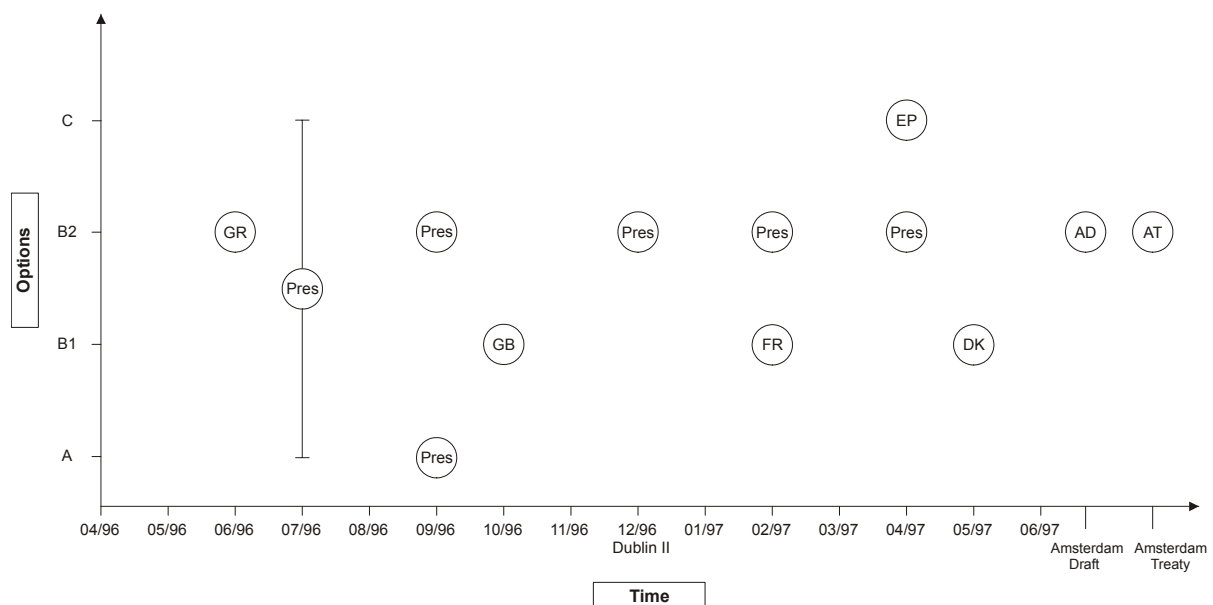
¹⁸ Analog: Austen-Smith 1990 a, b.

4. Quantitativ-empirische Analyse

4.1 Datengrundlage

Datenquelle sind die von Piepenschneider (1996, 1997), Griller et al. (1996) und Weidenfeld (1998) herausgegebenen umfassenden Synopsen zu den Ausgangspositionen der Mitgliedstaaten, supranationalen Organe und intranationalen Akteure. Für die Codierung der Ausgangsposition der Verhandlungen dienten insbesondere die Synopsen von Griller et al. und Piepenschneider. Deren Arbeiten beruhen auf veröffentlichten Dokumenten. Für die Analyse der schriftlichen Interventionen wurde die dem Buch von Weidenfeld (1998) beigelegte CD verwendet, auf der sämtliche von den Mitgliedstaaten und den supranationalen Akteuren während der Verhandlungen eingebrachten schriftlichen Proposals 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/Pappi/Stoiber 2002) zur Rekonstruktion des Verhandlungsraumes (N= 46 Verhandlungsgegenstände) bezogen.¹⁹ Deren Codierung erfolgte durch die Autoren zunächst unabhängig. Bei Abweichungen wurden für die strittigen Fälle nach erneuter Inspektion der Sekundärquellen und Sekundärliteratur eine gemeinsame Lösung gesucht. Für die intranationalen Positionen und Gewichtungen der involvierten Ministerien wurden standardisierte Interviews verwendet (vgl. Thurner/Pappi/Stoiber 2002). Im folgenden sei exemplarisch die Visualisierung eines Verhandlungsstanzen in einem ausgewählten Verhandlungsgegenstand gezeigt.

Abbildung 2: Grafische Form eines Tanzes: Issue 3.4 (Democratic Control of Justice and Home Affairs)



¹⁹ Vgl. die Liste der Verhandlungsgegenstände im Anhang.

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“.²⁰ Nach einer frühen Intervention durch Griechenland (GR) präsentiert die irische Präsidentschaft (Pres) im Juli 1996 in einer die Ausgangspositionen und bis dato erfolgten Diskussion zusammenfassenden Weise einen breiten Bereich an Optionen, die als Lösungen erachtet wurden, zu diesem Zeitpunkt noch sämtliche Optionen. Im Laufe der Verhandlungen konkretisiert sich diese Position – häufig ein Ausdruck des sich herauskristallisierenden Konsenses oder aber, wie in dem gewählten Beispiel, Ausdruck der Mehrheitsmeinung. Zunächst formuliert die Präsidentschaft im September 1996 noch einmal zwei sich ausschließende, mögliche Optionen vor, um sich dann aber persistent 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 EP in Form des Konsultationsverfahrens im Bereich der Dritten Säule (vgl. Thurner/Pappi/Stoiber 2002). Option C, nämlich die Einführung des Kodezisionsverfahrens, wurde dagegen von Beginn an von allen Mitgliedstaaten 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 insistente Deklarieren von Minderheitspositionen identifizieren. Von der Mehrheitsmeinung setzen sich drei Mitgliedstaaten (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. Diese erneute Verlautbarung ihrer Positionen deutet darauf hin, dass diese Regierungen ein hohes Interesse an diesem Gegenstand hatte und versuchten, mit ihren Vorschlägen ihre offensichtliche Minderheitenmeinung doch noch durchzusetzen. Dennoch konnten sie den Mehrheitsvorschlag B2 nicht verhindern, der sich letztendlich im Amsterdamer Vertrag wiederfindet.

Die dergestalt vorliegenden Daten wurden in eine maschinenlesbare Datenmatrix transformiert, die die folgenden statistische Auswertungen erst ermöglicht. Hierbei bildet jede Akteurs-Issue-Kombination ($N = 15 \cdot 46 = 690$) einen Fall. Die Fälle können dann sowohl mittels akteurs- wie auch issuespezifischer Attribute charakterisiert werden. Issuespezifische Attribute²¹ variieren über die Verhandlungsgegenstände, sind aber konstant über die Akteure (Ministerien oder Mitgliedstaaten), akteursspezifische Merkmale sind konstant über die Verhandlungsgegenstände, variieren aber über die Akteure.

²⁰ 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.

²¹ Datentechnisch handelt es sich z.B. bei der intranationalen wie auch bei der internationalen Konfliktkonstellation um issuespezifische Attribute. Substanziell handelt es sich tatsächlich um Systemeigenschaften.

Die Hypothesen 1-6 werden wie folgt operationalisiert:

- 1) Hier spezifizieren wird das direkt gemessene relative Interesse („direct elicitation“) seitens der Außenministerien an einem Issue (**Salienz**);
- 2) kleine versus große Staaten operationalisieren wir als Dummy-Variable, die den Wert 1 für große Mitgliedstaaten einnimmt für Länder mit 2 Kommissaren, Null sonst (**Big Five**);
- 3) das intranationale Konfliktpotenzial operationalisieren wir über die Summe der Positionsabweichungen der intranational involvierten Regierungsakteure in einem jeden Issue vom Mittelwert, geteilt durch die beteiligten Ministerien. Diese Variable variiert also issuespezifisch, ist jedoch akteursspezifisch konstant (**Intranationaler Konflikt**).
- 4) Hochkonfliktäre Issues wurden über die Hilfsvariable *Final Game Issues* erfasst. Hierbei handelte es sich um Verhandlungsgegenstände, die sich als bis in die Schlussphase der Verhandlungen hinein als strittig und ungelöst erwiesen (vgl. im Detail Thurner/Pappi/Stoiber 2002, Linhart/Thurner 2003). Wir bilden dazu eine Indikatorvariable, die den Wert 1 annimmt, wenn das entsprechende Issue in der Endphase als ungelöst betrachtet wurde und Bestandteil des Final Games wurde, d.h. prioritär der Entscheidungskompetenz der Regierungschefs und Außenminister überantwortet wurde. Diese Variablen sollten auch ex ante von den Mitgliedsstaaten als besonders riskant angesehen werden. (**Final Game**).
- 5) Hypothese 5 operationalisieren wir schlicht über den Abstand der deklarierten Position vom Status Quo. (**SQ-Trägheit**)
- 6) Den erwarteten Widerstand²² operationalisieren wir über das Konzept der Zentralität, wobei der erwartete Widerstand zunimmt, je weniger zentral ein Akteurs ist. Wie oben erläutert, dient die Variable „erwarteter Widerstand“ als Proxyvariable für das ohne eigene Intervention erwartete Verhandlungsergebnis. Diese Erwartung basiert auf der Wahrnehmung der Positionskonfiguration der anderen Akteure, Sei y_{hj} der Idealpunkt eines Akteurs h in einem issue j, dann ergibt sich der erwartete Widerstand dieses Akteurs h im issue j als

²² In einer ersten Herangehensweise haben wir *Erwarteten Widerstand* als ein multidimensional fundiertes Kontinuum zwischen *Glück* und *Aussichtslosigkeit* konzipiert, das auf den folgenden Merkmalen basierte: Anzahl der Alteri in einer Konfliktsituation, Zentralität von Ego und die aggregierte Distanz von Ego zu den Alteri. Diese wurden zunächst theoretisch als notwendige und exhaustive Merkmale zur Bestimmung der subjektiven Anreizsituation, der sich Ego gegenüber sieht, abgeleitet und im Hinblick auf das Auftreten komplexer Kombinationen deduktiv (durch das Formulieren entsprechender Hypothesen) und induktiv (z.B. durch den Einsatz clusteranalytischer Verfahren) untersucht. Allerdings haben die empirischen Analysen dann gezeigt, dass die Einzelmerkmale im vorliegenden Untersuchungsfall hoch kollinear sind und eine Reihe von Kombinationen empirisch nicht auftreten, so dass die geschätzten Reaktionsfunktionen zu Artefakten führen. Nach eingehender Diagnostik haben wir uns daher auf dieses einzelne Merkmal zur Beschreibung der Anreizsituation beschränkt.

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

wobei n die Anzahl der Akteure mit deklarerter Ausgangsposition *ohne* den fokalen Akteur h bezeichnet. Bestimmt wird also der Betrag der Differenz zwischen dem arithmetischen Mittel der deklarierten Positionen aller anderen Akteure und der eigenen Position.²³ (**Widerstand**).

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 der anderen 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.

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 (vgl. Downs/Rocke 1995). 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
Punkt-Position	392	56.81
Total	690	100.00

Es zeigt sich, dass bei ca. einem Viertel der Fälle seitens der Mitgliedstaaten keine schriftlichen Festlegungen in den Regierungserklärungen vorgenommen wurden. Bei immerhin 18 % wurden breite Bereiche von Optionen angegeben, für die die Akteure Zustimmungsbereitschaft signalisierten. In über der Hälfte der Fälle wurden eindeutige Punktpositionen deklariert. Im folgenden weisen wir diese

²³ Bei der Berechnung des arithmetischen Mittels der Ausgangspositionen der jeweils anderen Akteure werden Range-Positionen mit dem Mittelwert des Ranges berücksichtigt. Dies ist die „neutralste“ Annahme, da man dem jeweiligen Akteurs bei In-Rechnung-stellen eines der beiden Endpunkte des Range entweder Optimismus oder Pessimismus unterstellen würde. Hat der Akteur, für den der erwartete Widerstand

Informationen noch einmal disaggregiert nach Issues und Akteuren aus, um zu sehen, ob sich möglicherweise issuespezifische und akteursspezifische Muster nachweisen lassen:

Dazu interpretieren wir zunächst die Randverteilungen. Bezüglich der Mitgliedsländer zeigt sich, dass Dänemark (DK), Frankreich (F), Irland (Irl), Portugal (P) und Schweden (SWE) unterdurchschnittlich (Durchschnitt: 34 pro Akteur) häufig eine Ausgangsposition (Punkt- oder Rangeposition) signalisieren. Während man für die vier kleineren Mitgliedsstaaten Organisationskapazitäten verantwortlich machen könnte, widersprechen dieser These Länder wie Frankreich, aber auch Belgien oder Luxemburg. Bei den Issues erweisen sich insbesondere die Gegenstände in dem Bereich *Fundamental Legal Question* (1.1, 1.4, 1.6, 1.8)²⁴ und Gegenstände bezüglich der Kompetenzverteilung zwischen den Organen (5.4, 5.5, 5.8, 5.10) als solche mit unterdurchschnittlich (Durchschnitt: 11 pro Issue) häufigem Vorliegen von Ausgangspositionen. Das heißt im Umkehrschluss, dass insbesondere bei Issues aus den Issue-Gruppen 2 (Common Foreign and Security Policies), 3 (Justice and Home Affairs) und 4 (Collective Decision-Making within the Institutional Bodies of the EU) wie zu erwarten sehr viel häufiger Positionen von Anfang an vorliegen. Das Vorliegen einer Position scheint also etwas mit der allgemein perzipierten Wichtigkeit von Issues zu tun zu haben. 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 (D), Dänemark (DK), Großbritannien (GB), Irland (IRL) und Niederlande (NL) unterdurchschnittlich häufig mit einem Range von Optionen in die Verhandlung gehen.

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.

²⁴ Zur konkreten Bestimmung der Verhandlungsgegenstände vgl. den Appendix.

Tabelle 2: 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	1 _R	1 _R	1 _R	1 _R	1 _R	0	1	1	1 _R	1 _R	1 _R	1 _R	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 _R	1	15 (2)
3.3	1 _R	1 _R	1	1	1 _R	1	1 _R	1	1 _R	1	1 _R	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 _R	1	1 _R	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	1 _R	1 _R	1 _R	1 _R	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)

Im folgenden sollen unsere Hypothesen mittels multivariater Verfahren getestet werden. Zunächst gilt es hierbei einige methodische Vorbemerkungen zu machen. Wir hatten es zunächst für möglich gehalten, dass den Alternativen: ‚keine Position signalisieren‘, ‚eine breite Position signalisieren‘ und ‚eine wohldefinierte Position signalisieren‘ ggf. eine latente Ordnung zugrunde liegt, welche die zunehmende Präzision etwa als Funktion nichtstrategischer Vorbereitungskosten zum Ausdruck bringt. Das für die Identifikation der Reaktionskoeffizienten des Ordered Logitmodells zugrundegelegte Mehrgleichungssystem unterstellt identische Koeffizienten für eine jede Gleichung der Ausprägung der abhängigen Variablen. Die letztendliche Entscheidung für ein Modell, das ungeordnete Alternativen unterstellt, erfolgte entsprechend einem Testverfahren von Brant (vgl. Long/Freese 2001: 150 ff)²⁵, bei dem die sog. ‚proportional odds assumption‘ zurückgewiesen wird. Daher führen wir logistische Regressionen für ungeordnete Ausprägungen der abhängigen Variablen zur Erklärung des Vorliegens einer Ausgangsposition bzw. von Ranges im Vergleich mit dem Fehlen von Positionen durch.

²⁵ Die Auswertungen wurden mit Stata 7.0 bzw. 8.0 durchgeführt. Die entsprechenden Wald-Tests nach Brant und einem Stata-Ado von Scott Long (vgl. Long/Freese 2001: 151) machen deutlich, dass die Annahme identischer Koeffizienten insbesondere im Falle der Variablen *Salienz* und *intranationaler Konflikt* zurückgewiesen werden muss.

Tabelle 3: Erklärung der Signalisierung einer Ausgangsposition (multinomiale logistische Regression)

Range vs. Keine	Koeffizient b	exp(b _{Std})	exp(b)
Konstante	-1.69* (-6.35)		
Salienz	45.85* (3.99)	2.81	
Intranationales Konfliktpotential	3.01* (4.82)	1.51	
Big Five	0.18 (0.59)		1.20
Final Game	1.03* (2.95)		2.80
Punkt vs. Keine			
Konstante	-0.90* (-3.08)		
Salienz	46.16* (3.98)	2.83	
Intranationales Konfliktpotential	3.00* (3.73)	1.51	
Big Five	0.32 (1.05)		1.38
Final Game	1.67* (4.49)		5.32
Punkt vs. Range			
Konstante	0.79* (5.70)		
Salienz	0.30 (0.12)	1.01	
Intranationales Konfliktpotential	-0.00 (-0.01)	1.00	
Big Five	0.13 (0.80)		1.14
Final Game	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 ($p < .01$)

Zweitens haben wir uns hierbei für ein einfaches multinomiales Logitmodell entschieden im Gegensatz zu genisteten Modellen (sogenannte Nested Multinomial Logit), da dies die Kombination von IIA-Tests und die Testung diverser Nistungsstrukturen nahe legt. So ist die Differenz der Koeffizienten nach Entfernen jeweils einer Alternative nicht systematisch.²⁶ Wir schließen daraus, dass das Verhältnis der

²⁶ Die entsprechenden IIA-Tests wurden mit dem Stata-Ado Mlogittest von Scott Long durchgeführt.

Wahrscheinlichkeiten für beliebige Kombinationen der Alternativen identisch ist.²⁷ Gleichzeitig wurde auch getestet, ob die Alternativen überhaupt diskriminieren, d.h. ob man ggf. welche zusammenfassen kann. Auch diese Möglichkeit muss aufgrund entsprechender statistischer Testverfahren zurückgewiesen werden.

Drittens weisen wir in Tabellen 3 und 5 aufgrund des Datenpoolings von Akteurspositionen bzw. -aktivitäten in einem jeden Issue Signifikanztests auf der Grundlage sog. ‚robuster‘ Standardfehler nach dem Huber-White-Verfahren (vgl. Huber 1967, White 1980) aus. Dieses Verfahren erlaubt die Schätzung asymptotisch konsistenter Kovarianzmatrizen selbst bei Verletzung der bei parametrisch-basierten Verfahren notwendigen Homoskedastieannahme. Um der Möglichkeit vorzubeugen, dass die Positionen und die Aktivitäten der Mitgliedstaaten über die Issues hinweg korreliert sind, haben wir zusätzlich eine Gruppierung (Clustering) nach Mitgliedstaaten (vgl. Rogers 1993, Williams 2000) durchgeführt.²⁸

Viertens beachte man die unterschiedliche Skalierung der unabhängigen Variablen – die Gewichtungvariable (**Salienz**) und die Variable für die Erfassung intranationalen Konflikts sind kontinuierlich, während die beiden anderen Variablen dichotom sind. Wir weisen daher auch die multiplikativen Effektkoeffizienten aus, für die kontinuierlichen Variablen sind diese wegen der unterschiedlichen Ausprägungsbereiche noch einmal standardisiert. 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 können nun anhand der Ergebnisse eines multinomialen logistischen Discrete Choice-Modells überprüft werden. Die Koeffizientenverhältnisse für die Chancenverhältnisse der jeweiligen binären Kombinationen ändern sich hierbei nicht wesentlich durch die simultane Schätzung. Es zeigt sich, dass die Salienz eines Verhandlungsgegenstandes sich signifikant positiv auf die Formulierung von Range- ($\exp(b_{\text{Std}} = 2,81)$) wie auch Punktpositionen ($\exp(b_{\text{Std}} = 2,83)$) im Vergleich zur Alternative ‚keine Position‘ auswirkt. Dies entspricht unseren Erwartungen. Allerdings diskriminiert dieser Effekt nicht signifikant zwischen der Formulierung einer Range-Position versus einer Punktposition ($\exp(b_{\text{Std}} = 1,01)$). Wenn die Gewichtung eines Verhandlungsgegenstandes um eine Standardabweichung steigt, erhöht sich die Chance, eine Punkt-Position zu formulieren im Vergleich zu der Chance, keine Position zu beziehen, - unter Kontrolle der anderen unabhängigen Variablen - multiplikativ um 2.83. M.a.W.: Das Chancenverhältnis Punkt-Position vs. keine Position steigt mit jeder zusätzlichen Standardabweichung der Gewichtung um das 2.83-fache an.

²⁷ Zusätzlich haben wir mit dem von Heiss (2002) geschriebenen Stata-Ado Nlogitrum unterschiedliche Nestungsstrukturen getestet. Da die Dissimilaritätsparameter nicht in dem mit der Annahme nutzenmaximierender Akteure kompatiblen Wertebereich liegen oder aber die entsprechenden Modelle nicht identifizierbar waren, schließen wir auch aus diesem Grund das Vorliegen unterschiedlicher Substitutionspattern zwischen den Alternativen aus.

²⁸ Bei beiden Maßnahmen bleiben die Punktschätzer identisch. Ein Vergleich der Signifikanzniveaus mit ‚nichtrobusten‘ Schätzungen zeigt allerdings keinerlei Unterschiede.

Analoges – und entgegen der in Hypothese 3 formulierten Erwartung – gilt für die Auswirkung intranationaler Konflikte: Je größer die intranationalen Differenzen bezüglich eines Verhandlungsgegenstandes, desto eher signalisieren die Mitgliedsstaaten eine präzise oder aber zumindest eine Range-Position. 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: Intranational hochkonfliktäre Gegenstände haben keineswegs eine Nichtformulierung von Positionen zur Folge. Regierungen dürften also ex-ante zusätzliche Kosten in Rechnung stellen – etwa die internationalen Ausbeutungsmöglichkeiten von intranational nicht einigen Regierungen – und gerade hier Anstrengungen unternehmen, eine möglichst eindeutige Position zu deklarieren.

Nicht bestätigt wird die Organisationskapazitätenhypothese – das mag an der groben Messung liegen. Wir vermuten jedoch eher, dass bei einem so wichtigen Ereignis auch die kleineren Mitgliedsstaaten ihre Kräfte bündeln und daher eine einfache Opportunitätskalkulation hier nicht trägt. Der Indikator, der die riskanten Verhandlungsgegenstände (Final Game Issues) misst, zeitigt die 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‘ versus ‚Punktposition‘: die Mitgliedsstaaten formulieren signifikant häufiger eine Punktposition als eine Range-Position bei diesen Issues. Bei Final-Game-Issues ist die Chance, eine Punkt-Position zu formulieren, um das 1.9-fache höher als die Chance, einen Range als Ausgangsposition anzugeben. Dies ist theoretisch plausibel, da die Mitgliedstaaten davon ausgehen konnten, dass Final-Game-Issues auf der internationalen Ebene in der Regel konfliktärer sind und eine unspezifische Positionsbeziehung daher eine kontraproduktive Wirkung haben dürfte. Zudem dürfte bei (objektiv!) wichtigen Issues auch der Meinungsbildungsprozess innerhalb der Regierungen intensiver gewesen sein, was zu durchschnittlich spezifischeren Ausgangspositionen beigetragen haben könnte.

4.3 Aktivität im Verhandlungsverlauf

Im folgenden geht es um die quantitative Beschreibung der Vorschlagsaktivität der Mitgliedsstaaten und der supranationalen Organe im Verlauf der Verhandlungen, d.h. insbesondere um die Häufigkeit des Einbringens von schriftlichen Proposals während der Verhandlungsrunde. Auf die Möglichkeit der aktiven Veränderung der Verhandlungssituation hat bereits Sebenius (1983)²⁹ hingewiesen und dabei insbesondere die Auswirkungen des *issue* und *actor subtracting* bzw. *adding* hervorgehoben. Nun sind bei derartigen Regierungskonferenzen die beteiligten Akteure festgelegt: im Fall der RK '96 auf die 15 Mitgliedsstaaten. Gleichzeitig hatten sowohl die Kommission und dieses Mal auch das Europäische Parlament einen Beobachterstatus. Die einzige Veränderung der Akteursstruktur ergibt

²⁹ Vgl. auch Lax/Sebenius 1986.

sich durch den Wechsel der EU-Ratspräsidentschaft im halbjährlichen Turnus. Aufgrund der vorgegebenen Agenda seitens des Rates zu Beginn der Verhandlungen lassen sich die Veränderungen bezüglich der Verhandlungsgegenstände sehr gut nachvollziehen. Wir unterscheiden hierbei auf der Grundlage unserer Detailanalysen die folgenden Techniken: *issue adding* und *subtracting*, *option adding* und *subtracting* sowie *option concretization*.

So wurde *issue adding* im Verlauf der Konferenz 1996 seitens der Mitgliedstaaten – wenn auch erfolglos – praktiziert. Am namhaftesten war wohl der Versuch einiger Staaten, eine Harmonisierung im Steuerbereich voranzutreiben. So brachte z.B. Belgien am 7.4.1997 einen entsprechenden Proposal bezüglich Art. 99 und 100 EGV ein (CONF/3864/97) – allerdings ohne Erfolg. Noch häufiger lässt sich *issue subtracting* sich beobachten.³⁰ Manche Verhandlungsgegenstände waren bereits bis zu Erstellen des ersten ‚Single Negotiation Texts‘ seitens der irischen Präsidentschaft ausgesondert. Es handelt sich dabei Gegenstände, die als so konfliktär betrachtet wurden, dass sie schon früh als unlösbar von der Agenda gestrichen wurden. So war sehr schnell klar, dass es keine Chance für erweiterte Budgetrechte seitens des EP oder eine Aufwertung der nationalen Parlamente durch die Bildung einer neuer intermediären Institution geben würde. *Option subtracting* wurde aktiv von der jeweiligen Präsidentschaft betrieben. Hierbei wurden die eindeutig als nicht realisierbar erachteten bzw. ohnehin von keinem Mitgliedsstaat vertretenen Optionen explizit ausgesondert. *Option adding* ist dann erforderlich, wenn ein Kompromiss gefunden werden muss, der sich zwischen zwei zuvor klar formulierten Optionen befinden soll. Als Beispiel kann die Frage nach der Entscheidungsregel im neuen Titel „Asyl und Immigration“ des EGV dienen. Während einige Mitgliedstaaten hier die intergouvernementale Zusammenarbeit im Rahmen der Dritten Säule beibehalten wollten, sprachen sich andere für eine Vergemeinschaftung und die Einführung von Entscheidungen mit qualifizierter Mehrheit aus. Als Kompromiss wurde seitens der niederländischen Präsidentschaft der letztendlich in den Vertrag aufgenommene Passus vorgeschlagen, diesen Bereich zwar in die erste Säule zu überführen. Gleichzeitig wird im Vertrag festgeschrieben, dass nach Ablauf von fünf Jahren entschieden werden müsse, ob man dann von der Einstimmigkeit abgehen wolle und zur Entscheidungsregel der qualifizierten Mehrheit übergehen wolle.

Als weitere Technik identifizierten wir ein Vorgehen, das wir als *option concretization* bezeichnet haben. Trotz der vorgegeben Agenda und der Arbeit des Service Juridique waren manche Optionen zu Beginn der Verhandlungen nur wenig präzise ausformuliert.

³⁰ Die Technik der sequenziellen Abarbeitung von Issues, die dazu führt, dass etwa weniger 'schwere' bereits zu einem frühen Zeitpunkt der Verhandlungen 'gesettlet' werden, betrachten wir nicht als *issue subtracting*.

Tabelle 4: Interventionsaktivität während der Verhandlungen nach Issue und Akteur

Issues	Akteure															Total _{mgs}	Pres	Kom	EP	Total
	AUT	B	D	DK	F	FIN	GB	GR	I	IRL	L	NL	P	SP	SWE					
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	0	1	1	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	0	1	4	2	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

So lag es einerseits an den Mitgliedstaaten selbst oder aber an der Präsidentschaft, diese „weichen“ Optionen zu konkretisieren bzw. juristisch zu präzisieren und dazu weitere Gutachten seitens des Service Juridique oder der nationalen Justizministerien einzuholen. Exemplarisch möge die Frage nach der Neugewichtung der Stimmen im Rat zur Illustration dienen. Während bei Beginn der Verhandlungen eine Option lediglich lautete „Introducing a weighting more closely related to population“, legte die niederländische Präsidentschaft für die Schlussverhandlungen konkrete mögliche Stimmverteilungen vor. Aber auch Vorschläge seitens der Mitgliedstaaten fallen darunter. Ein beliebtes Spielfeld für solche Vorschläge stellte die Forderung nach Schaffung einer größeren Transparenz im Rat dar. Hier brachten die skandinavischen Staaten je eigene Formulierungen ein.

Betrachtet man die detaillierte Auflistung der schriftlichen Interventionstätigkeit in obiger Tabelle, so fällt zuerst einmal die insgesamt relativ geringe Interventionstätigkeit auf. In der großen Mehrzahl aller Mitgliedstaat-Issue-Kombinationen, 583 von 690 Fällen (84.49 Prozent), findet keine Vorschlagsaktivität statt. In 98 Fällen (14.2 Prozent) bringt ein Mitgliedsstaat genau einen Vorschlag ein, in 8 Fällen (1.16 Prozent) werden zwei Vorschläge und in nur einem Fall (0.14 Prozent) 3 Vorschläge eingebracht. Dies bestätigt die unserem Opportunitätskostenansatz zugrunde liegende Knappheitsannahme eines begrenzten Aktivitätsbudgets. Bezüglich der Akteure zeigt sich, dass unterdurchschnittlich (Durchschnitt: 7,8) wenige Proposals von Österreich (A), Dänemark (DK), Finnland (FIN), Irland (IRL), Luxemburg (L), Niederlande (NL) und Portugal (P) eingebracht wurden. Hier scheinen nunmehr die Organisationskapazitäten von kleineren Staaten recht deutlich auf. Im Falle von Niederlande und Irland muss allerdings berücksichtigt werden, dass diese Länder jeweils für 6 Monate die Präsidentschaft innehatten und sich in der Rolle eines Moderators daher zurückhielten mit der Formulierung von nationalstaatlichen Positionen. Dies gilt nicht für Italien, das nur in den ersten Monaten der Regierungskonferenz die Präsidentschaft innehatte und sich mit der synthetisierenden Wiedergabe der Ausgangslage begnügte. Überdurchschnittlich (Durchschnitt: 2,5) viele Proposals wurden insbesondere in den Issues 1.3 (Introducing fundamental rights to the treaty), 2.5 (Art J4: Common Defence Policy), 2.6 (The Unions 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 Verlaufe 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 Verlaufe 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 (Rangeposition, Punktposition) liegt der Anteil der nicht aktiven Fälle bei etwas über 80 Prozent. Daher wird in der weiteren Analyse der Aktivitätsentscheidungen auf eine diesbezügliche Hypothesenbildung verzichtet und davon

ausgegangen, dass die Nichtbetrachtung dieser Fälle zu keiner Verzerrung bei der Verwendung unseres reduzierten Samples führt.

Im folgenden verwenden wir wieder multivariate Modelle zur Bestimmung der relativen Auswirkung unserer operationalisierten Hypothesen auf die schriftliche Interventionstätigkeit der Mitgliedsstaaten. Wir unterscheiden hierbei als abhängige Variablen einerseits ‚mindestens ein Proposal‘ versus ‚kein Proposal‘. Dieses Design kann mit den wohlbekannten binären Logit- oder Probitmodellen modelliert werden. Zweitens verwenden wir vergleichend³¹ sogenannte Zähldatenmodelle bzw. Poisson-Regressionsmodelle (vgl. Greene 2003), die als abhängige Variable die Spezifikation der diskreten Anzahl der getätigten Proposals ermöglichen. Die Poissonverteilung ist insofern angemessen, als sie das Eintreten seltener Ereignisse abzubilden erlaubt.

Tabelle 5: Regressionsmodelle zur Erklärung der Vorschlagsaktivität der Mitgliedsstaaten

	Logistische Regression			Poisson Regression		
	(Mindestens ein Vorschlag = 1, kein Vorschlag = 0)			(Anzahl der Vorschläge)		
	b	exp(b _{Std})	exp(b)	b	exp(b _{Std})	exp(b)
Konstante	-3.63* (-7.76)			-3.23* (-8.51)		
Salienz	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	
Final Game	-0.50* (-2.95)		0.61	-0.42* (-3.18)		0.66
Intranationales Konfliktpotential	-0.19 (-0.21)	0.97		-0.01 (-0.02)	1.00	
Big Five	1.06* (2.77)		2.88	0.81* (3.00)		2.25
	N = 633 Wald $\chi^2(7)$ = 62.15 Prob > χ^2 = 0.0000 Pseudo R ² = 0.1285 AIC = 0.817, BIC = -3530.262			N = 633 Wald $\chi^2(7)$ = 148.93 Prob > χ^2 = 0.0000 AIC = 0.941, BIC = -3451.822		

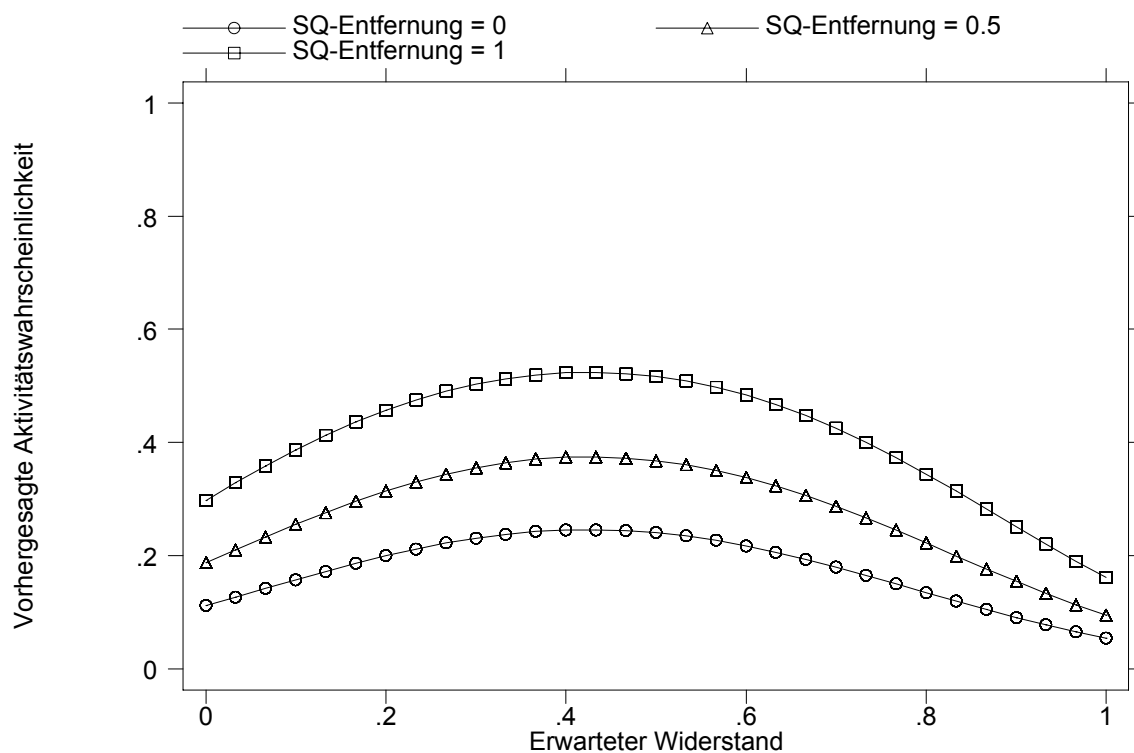
z-Werte in Klammern auf der Grundlage ‚robuster Standardfehler‘;

* Statistisch signifikant (p<.01)

³¹ Vgl. für ein ähnliches Vorgehen Winkelmann 2000: 243-244.

Da sich die Signifikanz der Koeffizienten und Größenverhältnisse sowohl bei Logit als auch Zählregression³² nicht unterscheiden, fassen wir zunächst die substanziellen Ergebnisse zusammen. Nur die Hypothese bezüglich der Auswirkungen intranationaler 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. Die Zahl der Vorschläge steigt unter Kontrolle der anderen Variablen durchschnittlich um 37 Prozent an, wenn sich das allozierte Interesse um eine Standardabweichung erhöht. Während Organisationskapazitäten bei der Formulierung von Ausgangspositionen nicht zum Tragen kommen, wie wir gesehen haben, erweisen sie sich bei Interventionstätigkeit während der Verhandlungen als relevante Größe: Die großen Mitgliedstaaten intervenieren signifikant eher bzw. häufiger. Sie bringen bei Kontrolle der anderen Variablen durchschnittlich 2.25 Mal so viele Vorschläge wie die anderen Mitgliedstaaten.

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



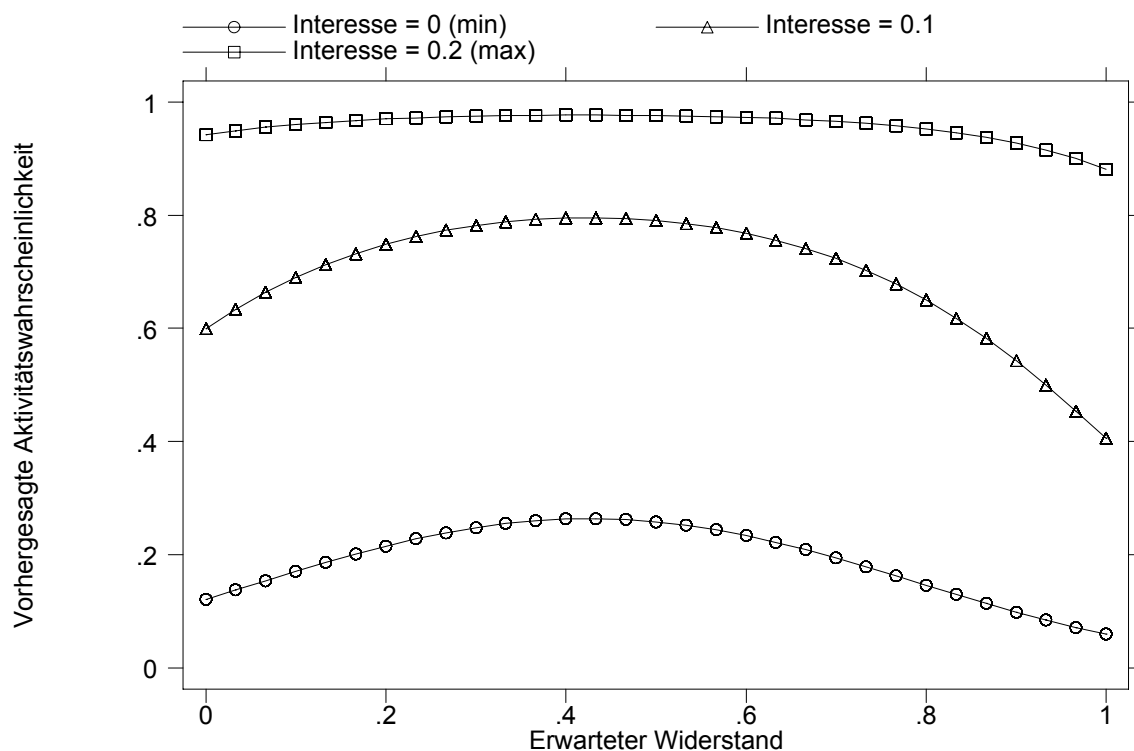
Wie erwartet werden bezüglich der hochkonfliktären Issues im Verlaufe der Verhandlungen keine zusätzlichen Investitionen mehr getätigt: der Indikator ‚Final Game Issues‘ wirkt sich negativ auf die gemessene Interventionstätigkeit aus. Hingegen wirkt die zunehmende Entfernung zum Status Quo

³² Der sog. alpha-Test zur Überprüfung des Vorliegens von *Overdispersion*, welche die Verwendung eines sog. *Negative Binomial Regression*-Modells zur Folge hätte (vgl. Long/Freese 2001, Greene 2003), ergab eine bessere Anpassung durch das Poisson-Modells, dessen Ergebnisse wir daher ausweisen.

aktivitätsstimulierend. Anders formuliert: Mitgliedsstaaten, deren Idealposition näher am Status Quo ist sind 'träger', sie sehen keine Notwendigkeit weiter initiativ zu werden. Dies ist ein deutlicher Beleg für die strategische Qualität solcher Verhandlungen. Auch im Hinblick auf unsere differenzierte Hypothesenbildung bezüglich der Auswirkung der vom Akteur subjektiv perzipierten internationalen Konfliktkonstellation werden unsere Hypothesen erhärtet: Zunächst wird die Annahme 'asymmetrischer Information mit Bezug auf die Valuation der Verhandlungsgegenstände durch die jeweiligen Alteri zurückgewiesen. Ein entsprechendes Modell, das die Common Knowledge-These testet 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 postulierten kurvilinearen Verlauf auf: die Wahrscheinlichkeit des Einbringens zumindest eines Proposal wird maximal in einem Mittelbereich. Zu hoher wie auch zu geringer erwarteter Widerstand wirkt destimulierend. Auch dies ein Beleg für die strategische Qualität von solchen Verhandlungen. Zur Illustration dieses Zusammenhanges präsentieren wir zwei Grafiken, die diesen Zusammenhang für unterschiedliche Konstellationen darstellen. In Abbildung 3 haben wir die von einem binären Logitmodell vorgesehene Aktivitätswahrscheinlichkeit in Abhängigkeit vom erwarteten Widerstand und dessen quadrierten 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. Es zeigt sich der deutliche kurvilineare Zusammenhang, der maximal wird, sofern der Mitgliedsstaat eine maximale Entfernung von 1 zum Status Quo aufweist. Weiterhin interessant ist, dass die Krümmung der Kurve umso steiler wird, je weiter der Idealpunkt eines Akteur in einem Issue vom Status Quo entfernt ist. Das heißt, dass Akteure mit Status quo-nahen Positionen bei gleichen Nebenbedingungen weniger sensibel auf die eine Konfliktkonfiguration reagieren als solche, die den Status weitergehend überwinden wollen.

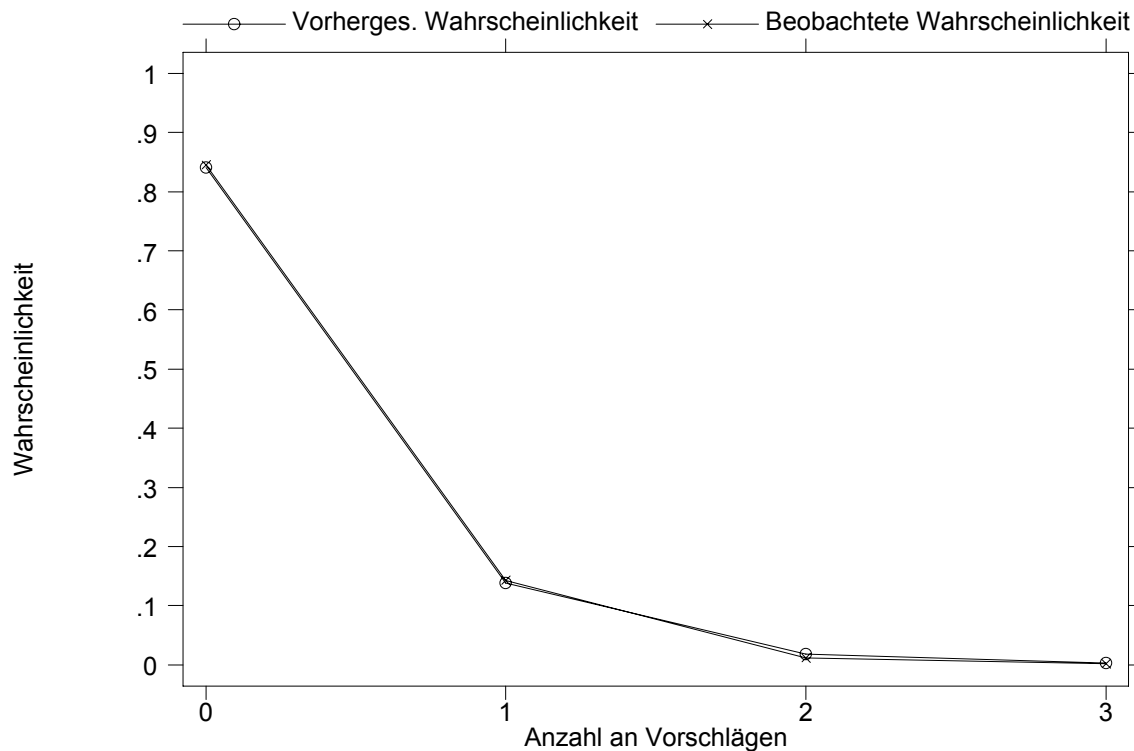
In der folgenden Abbildung haben wir nach alloziertem Interesse (Salienz) unterschieden. Der kurvilineare Zusammenhang ist hier am ausgeprägtesten bei einem mittleren Interesse von 10 %. Sowohl bei relativ niedrigem wie auch relativ hohem Interesse ist der Kurvenverlauf hingegen flacher. Auch dies ist 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 welche Konfliktkonfiguration man sich gegenübersteht.

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



Vergleicht man die Wahrscheinlichkeit der Anzahl der durch die Poissonregression vorhergesagten Proposals mit den tatsächlichen, dann zeigt sich eine beinahe perfekte Übereinstimmung zwischen prognostizierten und tatsächlichen Werten. Der sog. alpha-Test zur Überprüfung des Vorliegens von *Overdispersion*, welche die Verwendung eines sog. *Negative Binomial Regression*-Modells zur Folge hätte (vgl. Long/Freese 2001, Greene 2003), bestätigt ebenfalls die Angemessenheit des Poisson-Modells. Diese Passung des Poisson-Modells ist durchaus eine Seltenheit, wie u.a. Long betont (Long 1997: 230, 249). Allerdings verweist die Differenz der Bayesianischen Informationskriterien³³ auf eine bessere Modellgüte des binären Logitmodells. Nach der Konvention von Raftery (1996) ist dies eine relative starke Evidenz zugunsten des Logit-Modells (vgl. Long/Freese 2001: 87).

³³ $BIC_{Logit} - BIC_{Poisson} = -3530.262 - (-3451.822) = -78.44$.

Abbildung 5: Fit des Poisson-Modells

5. Zusammenfassung

Unsere Analyse von Verhandlungsprozessen fokussierte auf zwei ausgewählte Aspekte: das Deklarieren von Ausgangspositionen unterschiedlicher Qualität und die Häufigkeit von schriftlichen Interventionen, die wiederum dem Deklarieren der eigenen Präferenzen im Hinblick auf einen jeweiligen Verhandlungsgegenstand dienen. Zur Herleitung von 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 Rangpositionen vor allem auf die zwischen den Mitgliedsstaaten variierende relative Salienz von Verhandlungsgegenständen zurückzuführen ist. Auch bei riskanten Issues gehen die Verhandlungsteilnehmer eher mit Punktpositionen oder aber zumindest Rangpositionen in die Verhandlungen. Für uns kontraintuitiv erwies sich der Befund demgemäß mit zunehmendem Grad intranationalen Konflikts auch die Wahrscheinlichkeit der expliziten Formulierung von Ausgangspositionen steigt. Wir haben dies als Hinweis interpretiert, demgemäß die Mitgliedsstaaten gerade bei solchen Verhandlungsgegenständen aus strategischen Gründen besonders Wert auf das Signalisieren von Positionen legen. Im Hinblick auf die Frage nach den Determinanten der schriftlichen Intervention in einem Verhandlungsgegenstand während der Verhandlungen hat das relative Interesse (Salienz) den erwarteten aktivitätsfördernden Effekt. Weiterhin scheinen sich die Organisationskapazitäten und der Führungsanspruch der großen Mitgliedsstaaten aktivitätsfördernd auszuwirken. Das intranationale Konfliktpotenzial erweist sich bei diesem Aspekt nicht als zusätzlich aktivitätsfördernd. Riskante Issues hingegen weisen einen negativen Effekt auf: In sie wird anscheinend vor Beginn der

Verhandlungen erheblich investiert, so dass während der Verhandlungen kein weiterer Bewegungsspielraum mehr verbleibt und die Mitgliedsstaaten hier signifikant seltener intervenieren. Als Hauptergebnis festzuhalten bleibt die Bestätigung der ‚riskanten‘ Hypothese, der von einem Akteur subjektiv erwartete Widerstand führe zu einem kurvilinearen Zusammenhang bezüglich der Wahrscheinlichkeit einer schriftlichen Intervention. Dies gilt jedoch nicht für die mit dem relativen nationalen ‚Interesse‘ gewichtete perzipierte Konfliktkonstellation. Es kann daher geschlossen werden, dass in die Erwartungsbildung der Mitgliedsstaaten nur die deklarierten Positionen der jeweils anderen Mitgliedsstaaten eingehen, nicht aber deren Gewichtung (Valuation). Gewichtungen scheinen daher – zumindest zu Beginn der Verhandlungen nicht „common knowledge“ zu sein.

In weiteren Analysen werden wir das in den Proposals zum Ausdruck kommende Konzessionsverhalten beschreiben und erklären. Gleichzeitig sollen die sequenziellen Interventionen der Mitgliedsstaaten in dynamischen Prozessmodellen berücksichtigt werden

Appendix: Liste der Verhandlungsgegenstände

Issue	Thema	Issue	Thema
1.1	Citizenship of the Union	4.3	Decision-making in the Council: Unanimity and QMV
1.2	Procedure for adding Art. 8 (citizenship) without revision of the Treaty	4.4	Decision-making in the Council: QMV-Threshold
1.3	Introducing fundamental rights to the Treaty	4.5	Decision-making in the Council: Weighting of votes in the case of enlargement
1.4	Monitoring observance of fundamental rights	4.6	Decision-making in the Council: Dual majorities
1.5	Principle of subsidiarity	4.7	Composition of the Commission
1.6	Review of compliance with the principle of subsidiarity	4.8	Enhanced cooperation: Introducing flexibility
1.7	Transparency: opening up the Council's proceedings	4.9	Enhanced cooperation: Conditions for flexibility
1.8	Legal personality for the European Union	5.1	European Parliament: Right for drafting proposals
2.1	CFSP: Responsibility for planning	5.2	European Parliament: Procedures
2.2	CFSP: Decision-making procedures	5.3	Scope of the Legislative Procedures
2.3	CFSP: Responsibility for the implementation	5.4	European Parliament: Election of the President of the Commission
2.4	Financing the CFSP	5.5	European Parliament: Budget Power
2.5	CFSP: Art. J.4.: common defence policy	5.6	Role of the national parliaments
2.6	CFSP: The Union's relations with the WEU	5.7	Power of the Commission
2.7	CFSP: The armaments question	5.8	Power of the Court of Justice
3.1	JHA: Objectives and scope within JHA	5.9	Power of the Committee of the Regions
3.2	JHA: Modes of action within JHA	5.10	Power of the Economic and Social Committee
3.3	JHA: Decision-making procedures	6.1	Employment Chapter
3.4	JHA: Democratic Control	6.2	Monitoring Employment Policies
3.5	JHA: Judicial control within JHA	6.3	Environment
3.6	Financing the JHA	6.4	Stricter rules on environmental policy by Member States
4.1	Composition of the European Parliament	6.5	Community policies: new policies (energy, civil protection, tourism)
4.2	Uniform electoral procedure for the EP	6.6	External economic relations

Literatur

Austen-Smith, David, 1990a: Credible Debate Equilibria, *Social Choice and Welfare* 7: 75-93.

Austen-Smith, David, 1990b: Information Transmission in Debate, *American Journal of Political Science* 34: 124-152.

Bac, Mehmet, und *Horst Raff*, 1996: Issue-by-Issue Negotiations: The Role of Information and Time Preference, *Games and Economic Behavior* 13: 125-138.

Banks, Jeffrey S., 1991: *Signaling Games in Political Science*. Chur: Harwood Academic Publishers.

Bartos, Otomar, 1974: *Process and Outcome of Negotiations*. New York, London: Columbia University Press.

Bartos, Otomar J., 1978: Simple Model of Negotiation. A Sociological Point of View. S. 12-27 in: *Zartman, I. William* (Hg.): *The Negotiation Process. Theories and Applications*. Beverly Hills, London: Sage.

Bishop, Robert L., 1965: Game-Theoretic Analyses of Bargaining, *Journal of Economics* 77: 559-602.

Boockmann, Bernhard, und *Paul W. Thurner*, 2002: Flexibility Provisions in Multilateral Environmental Treaties, ZEW Discussion Paper No. 02-44 /IINS Research Paper No. 13.

Boudon, Raymond, 1980: *Die Logik gesellschaftlichen Handelns: Eine Einführung in die soziologische Denk- und Arbeitsweise*. Neuwied: Luchterhand.

Box-Steffensmeier, Janet M., *Laura W. Arnold*, und *Christopher J.W. Zorn*, 1997: The Strategic Timing of Position-taking in Congress: A Study of the North American Free Trade Agreement, *American Political Science Review* 91: 324-338.

Brams, Steven J., 1994: *Theory of Moves*. Cambridge: Cambridge University Press.

Camerer, Colin F., 2003: *Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction*. Princeton NJ: Princeton University Press.

Cross, John G., 1978: Negotiation as a Learning Process. S. 29-55 in: *Zartman, I. William* (Hg.): *The Negotiation Process. Theories and Applications*. Beverly Hills, London: Sage.

Downs, George W., und *David M. Rocke*, 1995: *Optimal Imperfection?: Domestic Uncertainty and Institutions in International Relations*. Princeton, New York: Princeton University Press.

Dupont, Christopher, und Guy-Oliver Faure 1991: The Negotiation Process. S. 40-58 in: *Kremenyuk, V. (Hg.): International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues.* San Francisco, Oxford: Jossey-Bass Publishers.

Eisenführ, Franz, und Martin Weber, 1994: Rationales Entscheiden. 2., verbesserte Auflage. Berlin, Heidelberg: Springer.

Esser, Hartmut, 2003: Die 'Logik' der Verständigung. Zur Abgrenzung von Realismus und Konstruktivismus am Beispiel der Debatte um 'Arguing' und 'Bargaining' in internationalen Verhandlungen. in: *Pappi, Franz. U., Eibe Riedel, Roland Vaubel, und Paul W. Thurner (Hg.): Die Institutionalisierung Internationaler Verhandlungssysteme.* Mannheimer Jahrbuch für Europäische Sozialforschung Bd. 7. (im Erscheinen)

Fershtman, Chaim, 1990: The Importance of the Agenda in Bargaining, Games and Economic Behavior 2: 224-238.

Greene, William H., 2003: Econometric Analysis. 5. Auflage. Upper Saddle River, New York: Prentice Hall.

Griller, Stefan et al., 1996: Regierungskonferenz 1996. Ausgangspositionen. Forschungsbericht der Julius Raab-Stiftung Nr. 2, IEF Working Paper Nr. 20, Wirtschaftsuniversität Wien, Forschungsinstitut für Europafragen.

Griller, Stefan et al., 1997: Regierungskonferenz 1996. Der Vertrag von Amsterdam in der Fassung des Gipfels vom Juni 1997. Forschungsbericht der Julius Raab-Stiftung Nr. 2, IEF Working Paper Nr. 27, Wirtschaftsuniversität Wien, Forschungsinstitut für Europafragen.

Hausken, Kjell, 1997: Game-Theoretic and Behavioral Negotiation Theory, Group Decision and Negotiation 6: 511-528.

Heiss, Florian, 2002: Structural Choice Models with Nested Logit Models, The Stata Journal 2: 227-252.

Huber, P.J., 1967: The Behavior of Maximum Likelihood Estimates under Nonstandard Conditions. S. 221-223 in: Proceedings of the Fifth Berkely Symposion on Mathematical Statistics and Probability Vol. 1. California: University of California Press.

Iklé, Fred Charles, 1968: How Nations Negotiate. New York : Praeger.

Keck, Otto, 1995: Rationales kommunikatives Handeln in den internationalen Beziehungen. Ist eine Verbindung von Rational-Choice-Theorie und Habermas' Theorie des kommunikativen Handelns möglich?, Zeitschrift für internationale Beziehungen 2: 5-48.

Keck, Otto, 1997: Zur sozialen Konstruktion des Rational-Choice-Ansatzes. Einige Klarstellungen zur Rationalismus-Konstruktivismus-Debatte, *Zeitschrift für internationale Beziehungen* 4: 139-151.

Keeney, Ralph L., und *Howard Raiffa*, 1976: *Decisions with Multiple Objectives: Preferences and Value Tradeoffs*. New York: Wiley.

Kilgour, D. Marc, und *Wilfried Laurier*, 2002: *Game Models of Negotiation and Arbitration*. in: *Encyclopedia of Life Support Systems*. (im Erscheinen)

King, Gary, *Robert Owen Keohane*, und *Sidney Verba*, 1994: *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research*. Princeton, New York: Princeton University Press.

Lax, David A., und *James K. Sebenius*, 1986: *The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. New York: Free Press.

Linhart, Eric, und *Paul W. Thurner*, 2003: Die Erklärungskraft spiel- und tauschtheoretischer Verhandlungsmodelle bei gegebenem Institutionalierungsgrad. Ein empirischer Vergleich am Beispiel des Endgames der Regierungskonferenz 1996. Ms. Universität Mannheim.

Long, J. Scott, und *Jeremy Freese*, 2001: *Regression Models for Categorical Dependent Variables using Stata*. College Station, Texas: Stata Press.

Mautner-Markhof, Frances (Hg.), 1989: *Processes of International Negotiations*. Boulder: Westview Press.

Mayntz, Renate, 1997: *Soziale Dynamik und politische Steuerung: Theoretische und methodologische Überlegungen*. Frankfurt: Campus-Verlag.

Morrow, James D., 1994: *Game Theory for Political Scientists*. Princeton, New York: Princeton University Press.

Müller, Harald, 1994: Internationale Beziehungen als kommunikatives Handeln. Zur Kritik der utilitaristischen Handlungstheorien, *Zeitschrift für internationale Beziehungen* 1: 15-44.

Müller, Harald, 1995: Spielen hilft nicht immer. Die Grenzen des Rational-Choice-Ansatzes und der Platz der Theorie kommunikativen Handelns in der Analyse internationaler Beziehungen, *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 371-391.

Neuneck, Götz, 1995: *Die mathematische Modellierung von konventioneller Stabilität und Abrüstung*. Baden-Baden: Nomos.

Pieperschneider, Melanie, 1996: *Regierungskonferenz 1996. Synopse der Reformvorschläge zur Europäischen Union*. Sankt Augustin: Konrad-Adenauer-Stiftung.

Raiffa, Howard, 1982: The Art and Science of Negotiation. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Raith, Matthias, und *Reinhard John*, 1999: Strategic Step-by-Step Negotiation, *Journal of Economics* 70: 127-154.

Raith, Matthias, und *Reinhard John*, 2001: Optimizing Multi-Stage Negotiations, *Journal of Economic Behavior and Organization* 45: 155-173.

Ramberg, Bennett, 1978: Tactical Advantages of Opening Positioning Strategies. S. 133-174 in: *Zartman, I. William* (Hg.): The Negotiation Process. Theories and Applications. Beverly Hills, London: Sage.

Risse, Thomas, 2000: Let's Argue, *International Organization* 54: 1-39.

Rogers, W.H., 1993: Regression Standars Errors in Clustered Samples, *Stata Technical Bulletin* 13: 19-23.

Rubinstein, Ariel, 1982: Perfect Equilibrium in a Bargaining Model, *Econometrica* 50: 97-109.

Saam, Nicole J. (Hg.), 2001: Cooperative Agents: Applications in the Social Sciences. Dordrecht: Kluwer Academic.

Saam, Nicole J., 2002: Prinzipale, Agenten und Macht: Eine machttheoretische Erweiterung der Agenturtheorie und ihre Anwendung auf Interaktionsstrukturen in der Organisationsberatung. Tübingen: Mohr Siebeck.

Scharpf, Fritz Wilhelm, 1997: Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research. Boulder, Colorado: Westview Press.

Schelling, Thomas C., 1978: Micromotives and Macrobehavior. New York: Norton.

Schimmelfennig, Frank, 2001: The community trap: Liberal norms, rhetorical action, and the Eastern Enlargement of the European Union, *International Organization* 55: 47-80.

Schneeweiß, Christoph, 1999: Hierarchies in Distributed Decision Making. Berlin, Heidelberg: Springer.

Schneider, Gerald, 1994: Rational Choice und kommunikatives Handeln. Eine Replik auf Harald Müller, *Zeitschrift für internationale Beziehungen* 18: 323-342.

Sebenius, James K., 1984: Negotiation Arithmetic: Adding and Subtracting Issues and Parties, *International Organization* 37: 281-317.

Simon, Herbert A., 1976: From Substantive to Procedural Rationality. in: *S.J. Latsis* (Hg.): Method and Appraisal in Economics. Cambridge: Cambridge University Press.

Spector, Bertram I., 1994: Decision Theory: Diagnosing Strategic Alternatives and Outcome Trade-Offs. S. 73-94 in: *Zartman, I. William* (Hg.): International Multilateral Negotiation. Approaches to the Management of Complexity. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.

Stoiber, Michael, 2003: Die nationale Vorbereitung auf EU-Regierungskonferenzen. Interministerielle Koordination und kollektive Entscheidung, Frankfurt a.M.: Campus. (im Erscheinen)

Stoiber, Michael, und *Paul W. Thurner*, 2003: Die Ratifikation intergouvernementaler Verträge: Konstitutionelle Erfordernisse und akteursspezifische Agendakontrolle. in: *Pappi, Franz Urban, Eibe Riedel, Roland Vaubel*, und *Paul W. Thurner* (Hg.): Die Institutionalisierung Internationaler Verhandlungssysteme. Mannheimer Jahrbuch für Europäische Sozialforschung Bd. 7. (im Erscheinen)

Thurner, Paul W., 1998: Wählen als rationale Entscheidung. Die Modellierung von Politikreaktionen im Mehrparteiensystem. München: Oldenbourg Scientia Nova.

Thurner, Paul W., 2000: The Empirical Application of the Spatial Theory of Voting in Multiparty Systems with Random Utility Models, *Electoral Studies* 19: 45-69.

Thurner, Paul W., und *Michael Stoiber*, 2002: Interministerielle Netzwerke: Formale und informelle Koordinationsstrukturen bei der Vorbereitung der deutschen Verhandlungspositionen zur Regierungskonferenz 1996, *Politische Vierteljahresschrift* 43: 561-605.

Thurner, Paul W., *Franz Urban Pappi*, und *Michael Stoiber*, 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 Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung Nr. 60, IINS Research Paper No. 15.

Weidenfeld, Werner (Hg.), 1998: Amsterdam in der Analyse: Strategien für Europa. Gütersloh: Verlag Bertelsmann-Stiftung.

White, Halbert, 1980: A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity, *Econometrica* 48: 817-830.

Williams, R. L., 2000: A Note on Robust Variance Estimation for Cluster-Correlated Data, *Biometrics* 56: 645-646.

Winkelmann, Rainer, 2000: Econometric Analysis of Count Data. 3. Auflage. Berlin, Heidelberg: Springer.

Zagare, Frank C. und, D. Marc Kilgour, 2000: Perfect Deterrence. Cambridge: Cambridge University Press.

Zartman, I. William (Hg.), 1978: The Negotiation Process. Theories and Applications. Beverly Hills, London: Sage.

Zartman, I. William, 1978a: Negotiation as a Joint Decision-Making Process. S. 67-86 in: *Ders.*: The Negotiation Process. Theories and Applications. Beverly Hills, London: Sage.

Zangl, Bernhard und, Michael Zürn, 1996: Argumentatives Handeln bei internationalen Verhandlungen. Moderate Anmerkungen zur post-realistischen Debatte, Zeitschrift für internationale Beziehungen 3: 341-366.