

# **Bis die Hölle gefriert**

**Eine Studie über *rational choice*, sozialwissenschaftliche Laborexperimente  
und die Macht der Worte in internationalen Verhandlungen**

**Inauguraldissertation**

**zur Erlangung des akademischen Doktorgrades (Dr. phil.)**

Eingereicht beim Otto-Suhr-Institut für Politikwissenschaft im Fachbereich  
Politik- und Sozialwissenschaften der Freien Universität Berlin

Mai 2011

von  
**Christian Grobe**

## **Gutachter**

Erstgutachterin: Prof. Dr. Tanja A. Börzel,  
Freie Universität Berlin

Zweitgutachter: Prof. Dr. Jörg Oechssler,  
Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg

Datum der Einreichung: 02. Mai 2011

Datum der Disputation: 14. Juli 2011

## **Erklärung**

Hiermit erkläre ich gemäß § 7 (4) der gemeinsamen Promotionsordnung zum Dr. phil. in Politikwissenschaft des Fachbereichs Politik- und Sozialwissenschaften der Freien Universität Berlin vom 02. Dezember 2008, dass ich alle verwendeten Hilfsmittel und Hilfen angegeben und auf dieser Grundlage die vorliegende Arbeit selbständig verfasst habe.

Berlin, den 02. Mai 2011

Christian Grobe

## Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Einleitung</b>	<b>4</b>
1.1	Moderne Theorien internationaler Verhandlungen – eine kritische Bestandsaufnahme	6
1.2	Eine Neuvermessung der IB-Verhandlungstheorie in konzeptioneller Absicht	12
1.3	Gang der Argumentation	16
<b>2.-6.</b>	<b>Anstelle des Hauptteils: Zuordnung der vorgestellten Kapitel zu einzelnen Abschnitten der veröffentlichten Artikel der kumulativen Dissertation</b>	<b>20</b>
<b>7.</b>	<b>Die Zukunft der IB-Verhandlungsforschung: Gemeinsame Herausforderungen und Grundzüge einer experimentellen Forschungsagenda</b>	<b>22</b>
7.1	Eine integrierte Perspektive auf die doppelte Herausforderung der IB-Verhandlungsforschung	25
7.2	Plädoyer für eine experimentelle Forschungsagenda	34

## Literaturverzeichnis

### Anhang

- A. Deutsche und englische Zusammenfassungen der veröffentlichten Artikel
- B. Veröffentlichte Artikel

Die Probleme werden gelöst, nicht durch Beibringung neuer Erfahrung, sondern durch Zusammenstellung des längst Bekannten (Wittgenstein [1953] 2003: 81, §109).

## 1. *Einleitung*

„The city of Copenhagen is a crime scene tonight [...]. It seems there are too few politicians in this world capable of looking beyond the horizon of their own narrow self-interest“ – in diesen drastischen Worten fasste ein Vertreter der Umweltorganisation Greenpeace die allgemeine Enttäuschung über das Resultat des globalen Klimagipfels im Dezember 2009 zusammen.<sup>1</sup> Schließlich war es trotz der weit reichenden Erwartungen im Vorfeld des Gipfels und aller Appelle renommierter Wissenschaftler nicht gelungen, allgemein geltende Reduktionsziele für die Emission von Klimagasen in die Abschlusserklärung von Kopenhagen aufzunehmen. Der zwischenzeitlich erreichte Minimalkonsens in Form einer grundsätzlichen Anerkennung des 2-Grad-Ziels, das einen oberen Schwellenwert für die zukünftige Erderwärmung festlegt, verblasste so am Ende zu einer Absichtserklärung ohne rechtliche Konsequenzen.

Vor allem für die mutmaßlich ersten Opfer der Erderwärmung, ärmere Insel- und Küstenstaaten, waren die unverbindlichen Regelungen von Kopenhagen ein Ärgernis, das sich in polemischen Attacken entlud: „The draft text asks Africa to sign a suicide pact, an incineration pact in order to maintain the economic dominance of a few countries“, wird Lumumba Stanislaus Di-Aping, der Verhandlungsführer der G77-Staaten, von der internationalen Presse zitiert. Auch die Europäer konnten ihren Unmut über den Inhalt der gemeinsamen Abschlusserklärung nur schwer verbergen: „I will not hide my disappointment regarding the non-binding nature of the agreement here. In that respect the document falls far short of our expectations“, lautete das Fazit von EU-Kommissionspräsident José Manuel Barroso. Doch ließen sich unter einigen wenigen Gipfelteilnehmern auch positive Stimmen über den Ausgang der Verhandlungen vernehmen: „The meeting has had a positive result [...]. After the negotiations all sides have managed to preserve their bottom line. For the Chinese this was our sovereignty and our national interest“, resümierte beispielsweise der chinesische Verhandlungsführer die Ergebnisse des Klimagipfels.

In diesen Schlusskommentaren der Protagonisten von Kopenhagen kommt ein aktuell häufig beschriebenes Dilemma idealtypisch zum Ausdruck: Nationale Alleingänge können die drängenden Probleme unserer Zeit nicht mehr lösen. Vielmehr ist diese Aufgabe zu einer kollektiven Unternehmung geworden, die maßgeblich in den Händen der internationalen Staa-

---

<sup>1</sup> Dieses und alle folgenden Originalzitate der Verhandlungsteilnehmer beruhen auf einer Zusammenstellung der BBC und sind online verfügbar unter: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/science/nature/8421910.stm>; 12. Februar 2011.

tengemeinschaft liegt (vgl. Zürn 1998). Nun ist das Staatensystem des 21. Jahrhunderts zwar kein anarchisches Selbsthilfesystem mehr, in dem das rücksichtslose Verfolgen nationalstaatlicher Interessen den zentralen Handlungsimperativ darstellt. Gleichzeitig bleibt es jedoch trotz der gewachsenen Bedeutung internationaler Organisationen (Rittberger/Zangl 2003: 18-20) und transnationaler Interessengruppen (Keck/Sikkink 1998: Kap. 1) ein maßgeblich intergouvernementales Verhandlungssystem, in dem neue Regelungen in Institutionen mit hohen Zustimmungshürden ausgehandelt werden müssen. Vielfach sind einzelne Staaten aber nicht bereit, ihre individuellen Vorteile einer optimalen Kollektivlösung unterzuordnen – das Resümee des chinesischen Verhandlungsführers ist nur ein besonders offener Beleg für diese verbreitete Weigerung. Folglich sitzen regulierungswillige Staaten häufig in einer internationalen Politikverflechtungsfalle fest, da ohne breite Zustimmung keine wirksamen Regeln zustande kommen (vgl. Scharpf 2006).

Mit dieser pessimistischen Einschätzung ist allerdings nicht das letzte Wort gesprochen. Denn nicht selten gelingt kollektives Problemlösen auf internationalem Parkett ausgesprochen gut – trotz notwendiger Eingriffe in die nationale Autonomie und anfänglich konträrer Positionen der Verhandlungsparteien. Ein Musterbeispiel für ein solches Entkommen aus der Politikverflechtungsfalle ist das Statut von Rom, das 1998 die Etablierung des Internationalen Strafgerichtshofs (IStGH) auf den Weg brachte. Als der Gerichtshof nur vier Jahre später seine Arbeit in Den Haag aufgenommen hatte, wurde er von einigen Beobachterinnen bald „als Erfolgsgeschichte internationalen Regierens und als Beginn einer neuen Ära im Völkerrecht“ (Deitelhoff/Burkhard 2005: I) gefeiert. Dieses euphorische Urteil ist wesentlich darauf zurückzuführen, dass der IStGH mit eigener Anklagebefugnis ausgestattet wurde und eine unabhängige Stellung gegenüber dem Sicherheitsrat der Vereinten Nationen bekam. Danach sah es zu Beginn der Verhandlungen keineswegs aus. Denn vor allem die ständigen Mitglieder des Sicherheitsrates wollten beides verhindern und konnten anfänglich noch die meisten kleineren Schwellenländer und Staaten der Dritten Welt hinter dieser skeptischen Position versammeln. Vor allem die afrikanischen Staaten fürchteten ein westlich dominiertes Projekt mit dem alleinigen Ziel „to put their heads of state on trial“ (Tine 1998: 11).

Im Laufe der Verhandlungen gelang es den Befürwortern eines unabhängigen Gerichtshofs jedoch, einen Großteil der skeptischen Drittweltstaaten zu einem Abrücken von ihrer ursprünglichen Position zu bewegen. Der Schlüssel zu diesem Erfolg war die unermüdliche Überzeugungsarbeit, die sie im Verbund mit zahlreichen Nichtregierungsorganisationen leisteten. In gemeinsamen Regionalkonferenzen setzten sie den Delegationen aus den Entwicklungsländern die Rechtskonsequenzen ihrer Vorschläge im Detail auseinander – und ihre Ar-

gumente stießen auf Gehör: Am Ende hatte die Macht der Worte das ursprüngliche Handlungskalkül der meisten Skeptiker transformiert. Diese waren nunmehr von der Notwendigkeit eines unabhängigen Gerichtshofs mit eigener Anklagebefugnis überzeugt und der IStGH konnte überraschend gegen die handfesten Machtinteressen der ständigen Sicherheitsratsmitglieder durchgesetzt werden.<sup>2</sup>

Das Scheitern von Kopenhagen und der Durchbruch von Rom sind lediglich zwei prominente Manifestationen eines allgemeinen Trends: erfolgreiches Verhandeln auf internationalem Parkett ist zur Voraussetzung für effektives Regieren im Zeitalter der Globalisierung geworden. Was aber sind die Quellen für effektives Regieren durch internationale Verhandlungen? Welche Theorien können die Dynamik und den Ausgang dieser Verhandlungen am besten erklären? Und speziell: Warum sind Worte einmal mächtig genug, um das ursprüngliche Handlungskalkül der Verhandlungsdelegationen zu verändern und warum verkommen sie ein anderes Mal zu bloßer Begleitrhetorik? Das sind die zentralen Fragen, von denen diese Studie ihren Ausgang nimmt. Mein besonderes Interesse gilt dabei der dritten Frage zu den Erfolgsbedingungen argumentativer Überzeugung. Warum gerade diese Frage so zentral ist und wie eine Antwort auf sie aussehen könnte, soll auf den folgenden Seiten stichwortartig umrissen werden.

### *1.1. Moderne Theorien internationaler Verhandlungen – eine kritische Bestandsaufnahme*

Die Frage nach der Macht der Worte in internationalen Verhandlungen drängte bereits Anfang der 1990er Jahre mit Wucht auf die Forschungsagenda der Internationalen Beziehungen (IB). Seither ist sie vielfach im breiteren Kontext der handlungstheoretischen Debatte zwischen *rational choice* und Konstruktivismus untersucht worden – zuerst auf metatheoretischer Ebene und jüngst auch stärker empirisch.<sup>3</sup> Daher war die Erwartung zu Beginn der vorliegen-

---

<sup>2</sup> Eine umfassende und theoretisch informierte Darstellung der IStGH-Verhandlungen, die den Einfluss argumentativer Überzeugung detailliert nachzeichnet, findet sich bei Nicole Deitelhoff (2006: 174-279). Damit ist natürlich nicht gesagt, dass es nicht noch weitere plausible Erklärungen der Ereignisse von Rom geben kann, die auf alternativen Mechanismen jenseits der Macht der Worte basieren (z.B. Fehl 2004; Simmons/Danner 2010).

<sup>3</sup> Diese Literatur ist mittlerweile so weit verzweigt, dass es hoffnungslos erscheinen muss, sie hier anhand wesentlicher Referenzen kurz zu umreißen. Die resultierende Auswahl wäre notwendigerweise unvollständig und damit willkürlich. Deshalb finden sich detaillierte Nachweise erst auf den nächsten Seiten, eingebettet in ihre jeweilige intellektuelle Tradition. An dieser Stelle möchte ich lediglich auf jene Literatur hinweisen, die in dieser Studie ausgeblendet wird, obwohl sie einen Bezug zur Verhandlungsforschung in den IB aufweist: Neben Arbeiten aus dem Umfeld des radikalen Konstruktivismus (stellvertretend: Albert et al. 2008; Fierke/Wiener 1999; Zehfuss 1998), lasse ich auch all jene Studien unberücksichtigt, die unter dem Label *negotiation theory* firmieren (stellvertretend: Odell 2010; Raiffa 1990; Sebenius 1992; Ury/Fisher 2003; Walton/McKersie 1991). Wenn auf den folgenden Seiten also undifferenziert von Konstruktivismus die Rede ist, muss der Leser immer die Präzisierung „Sozialkonstruktivismus“ mitdenken. Und wenn von Verhandlungstheorie gesprochen wird, meint der Begriff immer eine unbestimmte Sammelkategorie anstatt sich auf die spezifische Denkschule zu beziehen.

den Studie, dass diese sich auf konzeptionell gefestigten Pfaden bewegen kann und sich somit auf ein primär empirisches Projekt, angeleitet von entwickelter Theorie, eingrenzen lässt. Doch diese Hoffnung entlarvte sich schnell als Illusion. Denn bereits die ersten Überlegungen machten deutlich, dass die bestehenden Theoriepfade an mancher Stelle in die Irre führten. Diese Einsicht erforderte eine Fokusverschiebung von der empirischen auf die konzeptionelle Ebene, um der variierenden Macht der Worte näher auf die Spur zu kommen. Entsprechend ist es zum primären Anliegen dieser Studie geworden, das theoretische Instrumentarium zur Analyse internationaler Verhandlungen weiterzuentwickeln. Dazu knüpfte ich an die diversen Vorarbeiten der letzten Jahre an und stelle längst Bekanntes vielfach neu zusammen – so erklärt sich auch das einleitende Motto.

Warum eine solche Rückkehr auf die konzeptionelle Ebene notwendig ist, möchte ich im Folgenden anhand einer kritischen Bestandsaufnahme moderner IB-Verhandlungstheorien begründen. Diese Theorien lassen sich anhand ihrer zugrunde liegenden Handlungslogik in drei idealtypische Kategorien einteilen. Die erste Kategorie besteht aus Ansätzen, die auf der Logik des strategischen Handelns fußen, die zweite hat das rhetorische Handeln als ihre Grundlage und die dritte enthält das kommunikative Handeln als zentralen Erklärungsmechanismus. In den letzten Jahren sind diese drei Ansätze zur Trinität der modernen Verhandlungsforschung in den IB avanciert.<sup>4</sup> Es lohnt sich daher, sie kurz zu beschreiben.

*Strategisches Handeln* Die ersten theoretischen Ansätze zur Erklärung internationaler Verhandlungen beruhten auf der Logik des strategischen Handelns und haben sich Mitte der 1980er Jahre ausgehend von spieltheoretischen Modellen entwickelt (prominent: Keohane 1984: Kap. 5; Snidal 1985; Stein 1982). Die Akteure dieser Ansätze sind rationale, egoistische Nutzenmaximierer, die alle Gelegenheiten nutzen, um ihre eigenen, materiellen Ziele bestmöglich zu verwirklichen – auch auf Kosten kollektiv optimaler Ergebnisse. Diese Ziele finden ihren Ausdruck in den handlungsleitenden Präferenzen, die sich im Laufe einer Verhandlung nicht verändern. In der Literatur werden Erklärungen, deren zentraler Mechanismus das strategische Handeln ist, häufig unter dem Stichwort *bargaining*-Ansätze zusammengefasst; hart vs. weich (Dür/Mateo 2010) und distributiv vs. integrativ (Conceição-Heldt 2006) sind dabei nur zwei von vielen Adjektivpaaren, die jüngst zur Verfeinerung vorgeschlagen

---

<sup>4</sup> Anfänglich existierte noch ein vierter Ansatz, der die Logik der Angemessenheit in den Vordergrund gerückt hat. Dieser basiert auf Ralf Dahrendorfs (1958) *Homo sociologicus* und wurde später von James March und Johan Olsen (1998) für die Analyse internationaler Beziehungen weiterentwickelt. Die Kernbestandteile dieses normorientierten Ansatzes sind jüngst immer stärker im rhetorischen und kommunikativen Handeln aufgegangen, so dass es zumindest für die IB-Verhandlungstheorie gerechtfertigt erscheint, die Logik der Angemessenheit auszublenden. Gleiches gilt für die Logik der Gewohnheit (*logic of habit*), die Ted Hopf (2010) jüngst unter Rückgriff auf Soziologen wie Max Weber und Pierre Bourdieu als fünften Ansatz vorgeschlagen hat; auch sie weist (noch) keinen direkten Bezug zur IB-Verhandlungsforschung auf.

wurden. Im Modus des *bargaining* enden Verhandlungen als kompromissorientierte Paketdeals auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner (Moravcsik 1991). Um dabei das Beste für sich herauszuholen, greifen die Akteure auf Seitenzahlungen und Koppelgeschäfte zurück (Mayer 1992), versuchen ihren Verhandlungspartner gezielt zu täuschen (Crawford 2003) oder binden sich freiwillig die Hände, um den Spielraum für einen Kompromiss künstlich einzuengen (Fearon 1997). Die Erfüllung normativer Verhaltenstandards und wohlbegründete Argumente spielen dagegen keine Rolle für den Verhandlungsausgang: Reden ist billig, d.h. verpflichtet die Akteure zu nichts, und kann daher niemals mehr als bloße Begleitrhetorik sein.

*Rhetorisches Handeln* Verhandlungen finden nie in einem luftleeren Raum statt, sondern immer in einer institutionell vorstrukturierten Umgebung, die neben allgemeinen Verfahrensregeln immer auch konkrete Normen angemessenen Verhaltens enthält. Hier setzt das rhetorische Handeln an. Ursprünglich von Frank Schimmelfennig (1997, 2001) entwickelt, hat es sich mittlerweile als ein allgemeiner Ansatz zur Erklärung internationaler Verhandlungen etabliert (vgl. Thomas 2009). Rhetorisch handelnde Akteure sind, genau wie ihre strategisch agierenden Counterparts, primär an der Durchsetzung ihrer selbstbezogenen Ziele interessiert und haben eine fixe Präferenzordnung, die diese Ziele in eine feste Hierarchie einordnet. Anders als strategisch kalkulierende Akteure sorgen sie sich allerdings um ihr Image in der sie umgebenden sozialen Gemeinschaft. Daher sind sie auch für Argumente nicht vollkommen unempfänglich: Geraten ihre Ziele nämlich in Konflikt mit existierenden Gemeinschaftsnormen und haben sie die Geltung dieser Normen zu einem früheren Zeitpunkt bereits selbst rhetorisch bekräftigt, rücken sie von ihrer egoistischen Position ab, um ihre Reputation als legitimes Gruppenmitglied zu schützen. Dieser Positionswechsel ist jedoch nicht authentischer Überzeugung geschuldet, sondern das Resultat rhetorischer Selbstverstrickung, die geschickt von anderen Verhandlungsteilnehmern ausgenutzt wird.

Die Beitrittsverhandlungen zwischen der Europäischen Union (EU) und der Türkei illustrieren die Wirkweise dieses rhetorischen *shamings* (Schimmelfennig 2008): Als die EU die Türkei 1999 offiziell in den Kreis potenzieller Beitrittskandidaten aufnahm, verpflichteten sich ihre Mitglieder dazu, eine spätere Aufnahme von Beitrittsverhandlungen allein an die Erfüllung der politischen Kopenhagener Kriterien zu knüpfen und nicht etwa an kulturelle oder ökonomische Bedingungen. Entsprechend beeilte sich die türkische Administration, diese politischen Kriterien zu erfüllen und wurde bereits fünf Jahre später von der EU-Kommission für die erreichten Fortschritte umfassend gelobt. Damit war die Zeit für die Eröffnung von Beitrittsverhandlungen gekommen. Allerdings hatte sich seit 1999 auch die Haltung innerhalb der EU geändert: Wichtige ehemalige Befürworter einer türkischen Vollmit-

gliedschaft verstärkten mittlerweile das Lager der Opponenten um Zypern, Griechenland und Österreich. Insbesondere Deutschland versuchte nach dem Regierungswechsel im Herbst 2005 das CDU-Modell der privilegierten Partnerschaft als Alternative für das muslimische Land zu positionieren. Doch diese Bemühungen scheiterten. Denn die Deutschen waren durch ihre Entscheidung, die Türkei 1999 als potentiellen Beitrittskandidaten anzuerkennen, rhetorisch verstrickt. Die damalige Entscheidung ließ nämlich fünf Jahre später keinen neuen Bewertungsmaßstab jenseits der Kopenhagener Kriterien zu, was die Befürworter einer Vollmitgliedschaft auch immer wieder öffentlich betonten. Wollte die frisch gewählte Regierung Merkel also nicht gleich zu Beginn ihrer Amtszeit ihre Glaubwürdigkeit in Brüssel aufs Spiel setzen, war eine Abkehr vom vorgeschlagenen Modell privilegierter Partnerschaft zugunsten einer Zustimmung zur Aufnahme von Beitrittsverhandlungen unausweichlich. Und dazu kam es dann auch im Oktober 2005: „The new German chancellor, Angela Merkel, has played by the rules in spite of her domestic campaign against full membership for Turkey“ (Schimmelfennig 2008: 22).

*Kommunikatives Handeln* Wie wir gesehen haben, gibt es bereits im Rahmen des rhetorischen Handelns Platz für normbasierte Argumente, die das Handlungskalkül der Akteure beeinflussen können. Doch leitet sich deren Überzeugungskraft maßgeblich aus ihrem klugen strategischen Gebrauch in Situationen mit akzeptierten Handlungsnormen ab: Entweder argumentieren die Akteure, um ihre egoistischen Ziele durch rein rhetorisches Bekräftigen von gemeinschaftlichen Normen zu verbergen oder um andere Verhandlungsteilnehmer zum Einlenken zu bewegen, indem sie (öffentlich) auf die Inkonsistenz zwischen gesprochenen Worten und geplanten Taten hinweisen. Für Verfechter des kommunikativen Handelns schränkt diese reduktionistische Sichtweise den Geltungsbereich argumentativer Überzeugung unnötig stark ein. Entsprechend haben sie dem strategischen einen wahrhaftigen Gebrauch von Argumenten gegenüber gestellt. In diesem Sinne zeichnen sich kommunikativ handelnde Akteure durch die Bereitschaft aus, ihre Handlungspläne einvernehmlich zu koordinieren und dazu ihre ursprünglichen Ziele in Reaktion auf wohlbegründete Argumente anzupassen. Anders als strategisch und rhetorisch handelnde Akteure haben sie also keine fixen Präferenzen, die während der Verhandlung in einer stabilen Hierarchie zu einander stehen. Daher sind sie auch in der Lage, Verhandlungen mit einem Konsens zu beenden, der weit über den kleinsten gemeinsamen Nenner auf Basis der initialen Präferenzen hinausgeht. Aufgrund dieses fundamentalen Unterschieds zum Modus des *bargainings* wird kommunikatives Handeln in internationalen Verhandlungen oft auch als *arguing* bezeichnet (Risse 2000).

Mittlerweile existieren zahlreiche Spielarten des kommunikativen Handelns, die sich nach ihrer intellektuellen und geografischen Herkunft grob in zwei Richtungen unterteilen lassen: Die deutsche Spielart wurde entscheidend von Harald Müller (1994, 1995) und Thomas Risse (1995) geprägt und basiert auf den theoretischen Arbeiten von Jürgen Habermas (1981, 1984).<sup>5</sup> Für die amerikanische Spielart standen diverse Vorarbeiten aus der Sozialpsychologie Pate, die Jeffrey Checkel (2001) jüngst zu einer konstruktivistischen Verhandlungstheorie ausgebaut hat. Durch diese verschiedene Herkunft unterscheiden sich die beiden Spielarten in wichtigen Details, worauf ich später noch näher eingehen werde. Bei allen Unterschieden teilen sie allerdings ein vereinigendes Kriterium, das sie von strategischen und rhetorischen Erklärungen abgrenzt: die Betonung eines endogenen Präferenzwandels durch überzeugende Argumente als Quelle für erfolgreiches Verhandeln auf internationalem Parkett.

Alle drei Handlungslogiken sind seit langem fest in die metatheoretische Landschaft der IB eingebettet: Strategisches Handeln wird dem rationalistischen Paradigma zugeordnet, kommunikatives Handeln fällt in die Domäne des konstruktivistischen Forschungsprogramms und rhetorisches Handeln besetzt eine „gray zone between rational choice theory and constructivism, where both discourse and strategies matter“ (Morin/Gold 2010: 563). Diese Dreiteilung bildet auch die konzeptionelle Grundlage für die jüngsten empirischen Untersuchungen internationaler Verhandlungen (z.B. Naurin 2009; Risse/Kleine 2010; Sarigil 2010). Erklärtes Ziel all dieser Untersuchungen ist es, den relativen Erklärungsgehalt der drei alternativen Handlungslogiken zu testen, um so in einem nächsten Schritt ihre Geltungsbedingungen spezifizieren zu können. Der folgende Auszug aus einer aktuellen Studie über die Verhandlungen zur Verbesserung des Arzneimittelzugangs in ärmeren Ländern im Rahmen der Doha-Runde der Welthandelsorganisation (WTO) illustriert dieses mittlerweile standardisierte Verfahren in exemplarischer Weise:

„The concept of rhetoric can usefully bridge two theoretical schools. Rational choice theory alone cannot explain our case as norms and discourse have clearly affected the outcome. However, hardcore constructivism is equally insufficient. Actors had predefined material interests and sought to maximize their utility. We consider that rhetorical action, as a middle ground between constructivism and rational choice theory, better explains the adoption of the 2003 WTO Decision“ (Morin/Gold 2010: 566).

---

<sup>5</sup> Natürlich waren neben Risse und Müller auch noch zahlreiche andere Forscher an diesem Unterfangen beteiligt, das sich im Rahmen einer mehrjährigen Kontroverse zwischen Rationalisten und Konstruktivisten, besser bekannt als ZIB-Debatte, entfaltet hat. Für eine ausführliche Zusammenfassung der zahlreichen Beiträge zu dieser Debatte samt einer Darstellung ihrer inhaltlichen Verästelungen siehe Schäfer (2007). Für einen kurzen Überblick über aktuelle Entwicklungen siehe Herborth (2007).

So verfestigt dieses dreigeteilte Testdesign heute ist, so sehr beruht es auf einem antiquierten Verständnis von *rational choice*, das Normen und argumentative Überzeugung außerhalb dieses Forschungsprogramms sieht. Wie neuere Entwicklungen zeigen, ist dies jedoch eine Fehleinschätzung. Mittlerweile gibt es nämlich sowohl zahlreiche ausformulierte Theorien sozialer Präferenzen, die normative Erwägungen in das Handlungskalkül strategisch motivierter Akteure einbeziehen als auch viel versprechende Ansätze zur Modellierung kommunikativer Einflüsse – und zwar weit jenseits der alten Vorstellung von *cheap talk*.<sup>6</sup> Leider ist diese Sozialisierung des Homo oeconomicus bisher an der Theorie internationaler Verhandlungen vollkommen vorbeigegangen (vgl. Schneider 2007: 12-14).

Hier soll natürlich nicht wieder die alte Klage angestimmt werden, dass dem rationalistischen Ansatz Unrecht angetan wird, indem man sein vielfältiges Erklärungspotenzial unausgeschöpft lässt. Denn die Gleichsetzung strategischen Handelns mit materialistischer Nutzenmaximierung ist wesentlich auf die Praxis rationalistischer IB-Theoretiker selbst zurückzuführen (Elster 2007: 193). Schließlich war die Aufnahme sozialer Motive lange nur ein Lippenbekenntnis, das ohne merkbare Konsequenzen für die Forschungspraxis geblieben ist. So gilt für rationalistische Theorien internationaler Verhandlungen leider noch heute, was für *rational choice* im Allgemeinen schon seit mehr als zehn Jahren nicht mehr gilt: „Die ‚Altruistin‘ ist nichts weiter als eine Alibifigur, um die fatalen Einschränkungen zu verdecken, die den Akteursbegriff des Rational-Choice-Ansatzes in der praktischen Forschung kennzeichnen“ (Müller 1995: 372). Daher kann niemandem ein Vorwurf gemacht werden, der rhetorisches Handeln mit seiner Einbettung in den normativen Institutionalismus vom strategischen Handeln eigeninteressierter Nutzenmaximierer abgrenzt und die nachgewiesene Macht der Worte in Verhandlungen als genuin konstruktivistisches Phänomen analysiert.

Vor diesem Hintergrund klingt mein Hinweis auf das neue soziale Gewand, in dem sich der rationalistische Ansatz jüngst in der Ökonomik präsentiert, nach viel Lärm um eine metatheoretische Petitesse. Schließlich fehlen bisher Nachweise, wie diese abstrakte Neufundierung von *rational choice* die empirische Erforschung internationaler Verhandlungen voranbringen könnte. Genau hier setzt die vorliegende Studie mit einer doppelten These an: Die Vernachlässigung des neuen Rationalismus, so das zentrale Argument, hat einerseits eine überflüssige Vielfalt und Unübersichtlichkeit in der metatheoretischen Landschaft der IB hin-

---

<sup>6</sup> *Cheap talk* bezeichnet in der orthodoxen Spieltheorie jede Form der Kommunikation zwischen Akteuren, die ohne Einfluss auf die Auszahlungen des zugrunde liegenden Spiels bleibt. Ein Versprechen zur Ausführung einer bestimmten Handlung – beispielsweise die Wahl einer kooperativen Strategie im Gefangenendilemma – ist in diesem Sinne billig; es sei denn, es existiert eine Sanktionsmöglichkeit, die unmittelbar durch das Versprechen ausgelöst wird und abweichendes Verhalten (monetär) bestraft. Ein hervorragender Überblick über die spieltheoretische Konzeption von *cheap talk* findet sich in den Arbeiten von Joseph Farrell und Matthew Rabin (Farrell 1987; Farrell/Rabin 1996).

terlassen, indem ein künstlicher Graben zwischen strategischem und rhetorischem Handeln gezogen wurde. Andererseits hat sie dazu geführt, dass viel Energie auf verzerrte Tests von strategischem und kommunikativem Handeln verwendet worden ist, deren Ergebnisse den bestehenden Graben zwischen rationalistischer und konstruktivistischer Verhandlungstheorie unnötig vertieft haben.

Diese doppelte These darf nicht als Versuch missverstanden werden, den alten Hegemonieanspruch von *rational choice* neu in Szene zu setzen – darum soll es in dieser Studie an keiner Stelle gehen. Erklärtes Ziel ist vielmehr, die IB-Verhandlungstheorie in konzeptioneller Absicht neu zu vermessen, um sowohl den künstlichen Graben zwischen strategischem und rhetorischem Handeln zuzuschütten als auch den echten Graben zwischen strategischem und kommunikativem Handeln mit soliden Brücken zu überbauen. Mit diesem Erkenntnisinteresse leistet die Studie einen Beitrag zu einer lebhaften Debatte zwischen Rationalisten und Konstruktivisten, die seit vielen Jahren im Zentrum der IB steht und unter der Überschrift *bridge building* einen hohen Bekanntheitsgrad erlangt hat (vgl. Fearon/Wendt 2002; Katzenstein et al. 1998: 670-682). Kern dieser allgemeinen Debatte ist es, die bestehende metatheoretische Vielstimmigkeit zu einem harmonischen Chor zusammenzufügen, um so die empirische Forschung in Zukunft besser anleiten zu können (für einen Überblick s. Checkel 2010; Wiener 2003).

## 1.2. Eine Neuvermessung der IB-Verhandlungstheorie in konzeptioneller Absicht

Der erste Teil meiner doppelten These beklagt den künstlichen Graben zwischen strategischem und rhetorischem Handeln und impliziert, beide Handlungslogiken im Rahmen von *rational choice* zu vereinheitlichen. Den Startpunkt für diese Integration bildet die bereits angedeutete Zwischenposition des rhetorischen Handelns im metatheoretischen Spektrum der IB, die Frank Schimmelfennig (2001: 65) in seinem viel beachteten Artikel über die EU-Osterweiterung wie folgt beschrieben hat:

„Like other mechanisms of social influence, rhetorical action and shaming do not fit either rationalism or constructivism neatly. On the one hand, rhetorical action would not be effective if the actors were not concerned with their credibility and legitimacy as community members, and they would not be concerned if they did not, to some extent, identify themselves and link their political existence with the community. On the other hand, shaming would not be necessary if the intersubjective structure determined their interests and behavior as a result of internalization and habitualization.”

Von Interesse ist an dieser Stelle vor allem der erste Teil des Arguments, in dem Schimmelfennig behauptet, die Sorge einiger EU-Staaten um ihre Reputation als legitimes Gemein-

schaftsmitglied könne nicht im Rahmen von *rational choice* adressiert werden. Beschränkt man die Präferenzen der Akteure auf rein materielle Inhalte – beispielsweise die Maximierung des eigenen ökonomischen Vorteils durch die Osterweiterung – ist dieses imageorientierte Handeln in der Tat nicht als rationales Kalkül zu deuten. Lässt man dagegen soziale Präferenzen zu, wie dies zahlreiche Rationalisten in den letzten Jahren getan haben, bricht der konzeptionelle Unterschied zwischen rhetorischem und strategischem Handeln schnell zusammen und beide Handlungstypen können als unterschiedliche Spezifizierung rationalistischer Verhandlungstheorie gelesen werden.

Eine jüngst vorgeschlagene rationalistische Theorie des sozialen Images (Andreoni/Bernheim 2009) illustriert diese Behauptung: Den Kern dieser Theorie bildet eine klassische Nutzenfunktion, die das individuelle Handlungskalkül im Spannungsfeld zwischen egoistischer Profitmaximierung, altruistischen Fairnessbestrebungen und einer Sorge um die eigene Außenwahrnehmung modelliert. In dieser Spezifikation der Nutzenfunktion sind – anders als in bekannten, rein ergebnisbasierten Theorien – neben Präferenzen über ökonomische Konsequenzen auch Präferenzen über die Einschätzungen anderer Akteure relevant für die Entscheidung. Für Akteure mit einer solchen Nutzenfunktion ergeben sich *exakt* die gleichen Interaktionsdynamiken wie im rhetorischen Handeln: Aufgrund einer Sorge um ihr soziales Image versuchen sie, ihr Verhalten an den allgemein anerkannten Gruppennormen auszurichten und verbergen so ihre wahren, eigennützigen Motive, um ein mögliches *shaming* durch andere Gruppenmitglieder zu vermeiden.

Natürlich drängt sich dem kritischen Leser hier sofort der alte Tautologieverdacht auf, der die gehaltvolle Integration von normorientiertem Handeln in das rationalistische Forschungsprogramm seit jeher überschattet (vgl. Yee 1997; Dehling/Schubert 2011: 40) und Schimmelfennig (1997: 221-229) zuallererst dazu bewegt hat, rhetorisches Handeln als Alternative zu rationalistischen Verhandlungstheorien zu konzeptualisieren. Vereinfacht lautet dieser Verdacht wie folgt: Werden den Akteuren auch soziale Präferenzen zugestanden, erscheint alles Handeln im Nachhinein als Resultat eines rationalen Kalküls; faire Akteure sorgen für das kollektive Wohl, profitorientierte Akteure maximieren ihren eigenen materiellen Gewinn und imageorientierte Akteure optimieren ihre soziale Außenwahrnehmung durch öffentliches Normbefolgen. Doch die Image-Theorie vermeidet diese reale Gefahr tautologischer Argumentation, indem sie vorab die Kontextbedingungen spezifiziert, unter denen eher das eine als das andere Motiv den Ausgang der Interaktion bestimmt. Rhetorisches und strategisches Handeln trennt damit – anders als gemeinhin angenommen – kein metatheoretischer Graben. Vielmehr sind beide Handlungslogiken gleichermaßen im rationalistischen Forschungspro-

gramm zuhause, d.h. die Trinität der modernen IB-Verhandlungstheorie ist in Wirklichkeit eine Dualität.

Damit sind wir bereits beim zweiten Teil meiner doppelten These angelangt. Zwar ist der metatheoretische Graben zwischen strategischem und kommunikativem Handeln kein künstlicher. Er erscheint heute jedoch unüberwindbarer als er tatsächlich ist, da in den letzten Jahren mögliche Brückenprojekte zur Verbindung der beiden Ufer nicht in Angriff genommen wurden. Werfen wir, um dies zu sehen, noch einmal einen Blick auf den Graben, der strategische Interaktionsansätze von kommunikativen trennt. In der konstruktivistischen Lesart ist erfolgreiche Überzeugung durch das bessere Argument immer an einen Präferenzwandel der Akteure geknüpft, d.h. die Verhandlungsdelegationen koordinieren ihre Handlungspläne, indem sie ihre ursprünglichen Zielvorstellungen revidieren. Nach herrschender Auffassung verstößt dieser endogene Wandel von Präferenzen eindeutig gegen das Postulat einer transitiven, widerspruchsfreien Nutzenfunktion und stellt damit eine klare Verletzung des axiomatischen Kerns von *rational choice* dar (Bardsley et al. 2010: 128-131).

Doch das Festhalten an fixen Präferenzen bedeutet nicht, dass Rationalisten vor der nachgewiesenen Macht der Worte in internationalen Verhandlungen kapitulieren müssen. Denn ein Wechsel der Verhandlungsposition in Reaktion auf wohlbegründete Argumente der Gegenseite führt nicht zwangsläufig über einen Präferenzwandel, sondern kann sich auch über eine alternativen Mechanismus Bahn brechen. Dieser Mechanismus – den ich an anderer Stelle funktionale Überzeugung getauft habe (Grobe 2010) – rückt die Situationsdeutung des Akteurs in den Vordergrund und entfaltet seinen Einfluss auf dessen Verhandlungsposition über neue Informationen, die zu einem Wandel seiner ursprünglichen Einschätzung (*beliefs*) führen. Konstruktivisten trennen diesen alternativen, *belief*-basierten Mechanismus in ihren empirischen Studien allerdings nicht sauber von präferenzbasierten Erklärungen; im schlimmsten Fall vermischen sie beide sogar (Checkel 2001: 562; Farrell 2003: 283; Niemann 2004: 382; Johnston 2001: 496-499).

Die problematischen Folgen dieser konzeptionellen Verwirrung lassen sich besonders gut an dem häufig gewählten Beispiel zum Einfluss argumentativer Rede in Gerichtsverhandlungen (Ulbert/Risse 2005: 357) illustrieren: Natürlich muss der Richter gegenüber den Argumenten von Verteidigern und Staatsanwälten offen sein, sich in seinem Meinungsbildungsprozess gar vom besseren Argument überzeugen lassen. Dieser Prozess ist jedoch das schlichte Resultat einer schrittweisen Bewertung der Glaubwürdigkeit und Stichhaltigkeit vorgebrachter Evidenz. In rationalistischer Terminologie ausgedrückt, spielen die Akteure vor Gericht nichts anderes als ein prozedural wohl definiertes Überzeugungsspiel (Glazer/Rubinstein

2004), dessen Ausgang wesentlich über *belief*-basierte Überzeugungsvorgänge erklärt werden kann.<sup>7</sup> Warum der Richter dagegen Präferenzen über den Verhandlungsausgang haben sollte, die er im Lichte vorgebrachter Argumente anpasst, ist nicht so leicht nachzuvollziehen.

Analog kann die nachgewiesene Macht der Worte auch in internationalen Verhandlungen über einen Einschätzungswandel erklärt werden. Konstruktivisten mussten diese Möglichkeit bisher jedoch übersehen und argumentativ herbeigeführte Positionswechsel immer mit einem Präferenzwandel gleichsetzen, da sie argumentativen Austausch zwischen strategisch motivierten Akteuren fälschlicherweise als bloßes Epiphänomen herrschender Macht- und Interessenkonstellationen abgetan haben (zuletzt Deitelhoff 2009: 46; Risse/Kleine 2010: 708). Entsprechend lag es nahe, jeden erbrachten Nachweis erfolgreichen Argumentierens als Beleg für kommunikatives Handeln zu werten und auf dieser Basis eine empirische Demarkationslinie zwischen rationalistischen und konstruktivistischen Erklärungen internationaler Verhandlungen zu ziehen. Doch diese Demarkationslinie ist mit dem Auftritt des Konzepts funktionaler Überzeugung brüchig geworden. Plötzlich können nämlich nicht mehr nur konstruktivistische Verhandlungstheorien positionsbeeinflussende Überzeugungsvorgänge zwischen einzelnen Delegationen erklären, sondern eben auch rationalistische Ansätze. Damit ergibt sich auf der einen Seite eine erste Verbindungslinie zwischen den beiden metatheoretischen Fixpunkten der IB. Auf der anderen Seite erwächst daraus die Notwendigkeit, den *belief*-basierten Mechanismus funktionaler Überzeugung als mögliche Alternativerklärung für die Macht der Worte zu berücksichtigen und eben nicht mehr jeden beobachteten Positionswechsel der Verhandlungsparteien entgegen der herrschenden Macht- und Interessenkonstellation als direkten Nachweis für kommunikatives Handeln zu werten. Dazu ist es notwendig, die kausalen Pfade zwischen dem Austausch von Argumenten und dem anschließenden Wandel der Verhandlungsposition genauer zu spezifizieren, um so eine gehaltvolle Unterscheidung von *belief*- und präferenzinduzierten Verhaltensänderungen in der empirischen Forschung zu ermöglichen.

Diese saubere konzeptionelle Trennung alternativer Kausalpfade ist auf der theoretischen Ebene leicht möglich, gestaltet sich aber in den Niederungen der Empirie äußerst schwierig. Denn ‚argumentative Überzeugung‘ bleibt eine mentale Kategorie, die immer nur indirekt nachgewiesen werden kann, so dass ein jeder empirischer Test seine Validität aus der bestmöglichen Kontrolle aller bekannten Erklärungsalternativen zieht. Leider ist die Datenlage nur für sehr wenige internationale Verhandlungen gut genug, um diese umfassende Kontrolle zu ermöglichen (vgl. Müller 2007: 214-216). Daher beschreitet diese Studie einen gänzlich

---

<sup>7</sup> *Belief*-basierte Verhaltensänderungen in Reaktion auf sprachlichen Austausch sind dabei nicht allein auf faktische Argumente über Zustände der Welt beschränkt, sondern können auch durch normative Argumentationsvorgänge ausgelöst werden. Dazu mehr im dritten Kapitel.

neuen Weg in der IB-Verhandlungsforschung: Mittels eines Verhaltensexperiments wird die handlungskordinierende Macht der Worte erstmals in einem kontrollierten Laborumfeld untersucht.

Damit ist der zentrale Tenor der vorliegenden Studie angestimmt: Die jüngste Sozialisierung des *Homo oeconomicus* erfordert eine Neuvermessung der konzeptionellen Landschaft der IB-Verhandlungstheorie, um unnötige metatheoretische Vielfalt zu vermeiden und die kausalen Pfade argumentativer Überzeugung in internationalen Verhandlungen empirisch besser auszuleuchten. Wie diese Neuvermessung im Detail aussieht, die den beiden konstruktivistischen Spielarten kommunikativen Handelns eine rationalistische Einheit aus *bargaining*, rhetorischem *shaming* und funktionaler Überzeugung gegenüberstellt, ist das zentrale Thema des ersten Teils dieser Studie. Der zweite Teil testet diese neu vermessene IB-Verhandlungstheorie anschließend sowohl in realen Verhandlungen als auch im kontrollierten Umfeld des Verhaltenslabors, um so zur Lösung des empirischen Rätsels um die Macht der Worte beizutragen. Um dem Leser die Orientierung zu erleichtern, stellt der nächste Abschnitt die Kernkoordinaten der Argumentation kurz vor.

### 1.3. *Gang der Argumentation*

Im ersten Teil steht die konzeptionelle Neuvermessung der IB-Verhandlungstheorie im Zentrum. Das eröffnende zweite Kapitel widmet sich der Frage, wie soziale Motive und normorientiertes Verhalten in den rationalistischen Ansatz integriert werden können ohne in tautologische Argumentationsmuster zu verfallen. Diese Sozialisierung des *Homo oeconomicus* ist in den letzten Jahren ein Kernanliegen rationalistischer Theoretiker gewesen, sowohl in der empiristischen als auch in der analytischen Denktradition. Die empiristische Tradition ist in der Soziologie zuhause und ihre Siegelbewahrer legen großen Wert darauf, die Präferenzordnung und Einschätzungen der Akteure für jede Situation empirisch zu ermitteln, um so dem komplexen Mix aus egoistischen und sozialen Handlungsmotiven in strategischen Interaktionen gerecht zu werden. Ganz anders dagegen die analytische Tradition, die in der Ökonomik heimisch ist und auf einer analytischen Zuschreibung von Motiven, Bewertungen und Einschätzungen beruht. Die Skizze dieser beiden Traditionen bereitet den Boden, um im weiteren Verlauf des Kapitels zuerst die Aporien empiristischer Rationalismuskonzeption offen zu legen und danach die Überlegenheit des analytischen Zugangs anhand der neuesten Erkenntnisse der experimentellen Ökonomik zu demonstrieren. Diese Überlegenheit, so das zentrale Argument, speist sich aus der erfreulichen Tatsache, dass der analytische Rationalismus –

anders als sein empiristischer Gegenpart – erstmals die Formulierung *empirisch* gehaltvoller Theorien sozialer Präferenzen ermöglicht hat. Mit dieser Ausrichtung untermauert das Kapitel den ersten Teil der doppelten These. Denn es verdeutlicht, warum strategisches Handeln in Form von *bargaining* und rhetorisches Handeln durch verbales Bekräftigen anerkannter Gemeinschaftsnormen gleichermaßen in die Domäne von *rational choice* fallen.

Das dritte Kapitel startet mit einer weithin anerkannten Feststellung: Keiner der beiden rationalistischen Handlungstypen vermag die kausalen Pfade argumentativer Überzeugung in internationalen Verhandlungen aufzudecken. Im Modus des *bargainings* bleibt Reden gänzlich ohne Einfluss auf die Verhandlungsposition und in Fällen rhetorischen *shamings* resultiert eine geänderte Position aus der Sorge um einen Rufverlust in Folge entlarvter Verletzungen gemeinschaftlich akzeptierter Argumentationsmuster. Doch welches dieser Muster zuallererst eine Chance auf breite Akzeptanz besitzt und damit die notwendigen Anprangerungsdynamiken initiieren kann, wird ausgeblendet. Diese Lücke im rationalistischen Forschungsprogramm wird durch das Konzept funktionaler Überzeugung geschlossen, das auf dem Mechanismus *belief*-basierter Positionswechsel basiert: Argumentativer Austausch kann für die Akteure neue Informationen mit sich bringen und so über einen Einschätzungswandel direkt das individuelle Entscheidungsverhalten verändern. Neben reinen Tatsacheninformationen über manifeste Intentionen, verfügbare Machtpotenziale oder externe Handlungsrestriktionen, können dabei natürlich auch Informationen über den normativen Kontext und die subjektive Erwartungshaltung anderer Akteure einen Einfluss auf das individuelle Handlungskalkül ausüben. Denn der sozialisierte Homo oeconomicus ist ja nicht mehr ausschließlich an der Maximierung seiner materiellen Präferenzen interessiert, sondern sorgt sich auch um sein soziales Image, was ihm in gewissen Situationen ein Handeln im Einklang mit grundlegenden Fairnessnormen oder der Erwartungshaltung Anderer aufnötigt.<sup>8</sup>

Mit dieser Erweiterung ist die rationalistische Einheit aus *bargaining*, rhetorischem *shaming* und funktionaler Überzeugung vollständig. Entsprechend fragt das vierte Kapitel, inwiefern sich die neu ausgerichtete rationalistische Verhandlungstheorie noch von konstruktivistischen Ansätzen des kommunikativen Handelns unterscheidet. Um diese Frage zu beantworten, rekonstruiere ich in einem ersten Schritt die deutsche und die amerikanische Spielart des

---

<sup>8</sup> Ein simples Beispiel hilft, diese Idee zu verdeutlichen: Man stelle sich einen deutschen Amerikatouristen vor, der das Land zum ersten Mal bereist. In einem Highway-Diner zahlt er seinen Lunch mit dem in Deutschland üblichen Aufschlag von 5% für das Trinkgeld und erntet daraufhin einen ärgerlichen Blick des Kellners. Überrascht von dieser unerwarteten Reaktion konsultiert er in seinen Reiseführer, wo er folgende Empfehlung findet: „In den Restaurantpreisen ist kein Bedienungsgeld enthalten. Daher ist ein Trinkgeld von 15 bis 20% üblich.“ Unser Tourist, sollte er sich tatsächlich um seine Außenwahrnehmung sorgen, wird in Folge dieser neuen Information sein Verhalten anpassen und bereits beim Abendessen mindestens 15% Trinkgeld geben.

kommunikativen Handelns aus dynamischer Perspektive. Dabei liegt besonderes Augenmerk auf den unterschiedlichen Kausalpfaden kommunikativen Handelns und der jeweiligen Strategie zur Entdeckung dieser Pfade in internationalen Verhandlungen. Die deutsche Spielart findet ihren konzeptionellen Ausdruck im Erklärungsmodell authentischer Überzeugung, das eine geteilte Lebenswelt und eine Approximation an die Bedingungen der idealen Sprechsituation durch den institutionellen Kontext der Verhandlung zur Kernvoraussetzung für erfolgreiche Überzeugung macht. Die amerikanische Spielart basiert dagegen auf dem Erklärungsmodell ernsthafter Überzeugung, das vornehmlich die Eigenschaften der Verhandlungsteilnehmer in den Analysefokus rückt.

Diese Spezifizierung ermöglicht es im nächsten Schritt, den zweiten Teil meiner doppelten These zu stützen. Zwar ist der metatheoretische Graben zwischen rationalistischer und konstruktivistischer Verhandlungstheorie flacher als gemeinhin angenommen. Alle drei Überzeugungskonzepte unterscheiden sich jedoch in ihren jeweiligen Geltungsbedingungen und Kausalmechanismen und müssen daher in empirischen Tests sauber voneinander abgegrenzt werden. Dies ist bisher leider nicht geschehen, so dass die jüngsten Ergebnisse zur Reichweite argumentativer Überzeugung in internationalen Verhandlungen wenig robust sind; schlimmstenfalls kann diese methodische Verzerrung ihre Validität vollständig unterminieren. Wollen wir also zu belastbarer Erkenntnis gelangen, müssen wir unsere Untersuchungsdesigns zur Aufdeckung erfolgreicher Überzeugungsprozesse neu justieren, sprich einzelne beobachtbare Implikationen herausarbeiten, die eine eindeutige Trennung der drei möglichen Erklärungen für die Macht der Worte in internationalen Verhandlungen erlauben. Am Ende bleibt es dann natürlich eine rein empirische Frage, welche dieser Erklärungen die kausalen Pfade argumentativer Überzeugung besser abbildet.

Dieser Aufgabe widmet sich der zweite Teil der Studie. Den Anfang dazu macht das fünfte Kapitel, das die Erklärungskraft der drei Überzeugungsmodelle – authentisch, ernsthaft und funktional – anhand zweier prominenter Verhandlungen aus dem Bereich der internationalen Umweltpolitik untersucht. In der ersten Verhandlung ging es in den 1970er Jahren um die Vermeidung der exzessiven Ozeanverschmutzung durch abgelassenes Öl großer Tanker auf den wichtigsten Handelsrouten (MARPOL-Abkommen). Die zweite Verhandlung zielte in einem ähnlichen Zeitraum darauf ab, die Artenvielfalt in der Antarktis zu schützen, um das fragile Ökosystem des Südlichen Ozeans nicht durch Überfischung aus dem Gleichgewicht zu bringen (CCAMLR-Abkommen). Die vergleichende Analyse dieser beiden Verhandlungen unterstreicht die Erklärungskraft des Konzepts funktionaler Überzeugung. Denn es lassen sich keinerlei signifikante Hinweise darauf finden, dass die beobachteten Positionswechsel einzel-

ner Verhandlungsdelegationen unter Rückgriff auf die konstruktivistischen Alternativkonzepte erklärt werden können.

Das folgende sechste Kapitel widmet sich sodann der experimentellen Überprüfung der drei verschiedenen Überzeugungskonzepte in Abgrenzung zu klassischem *bargaining* und rhetorischem *shaming*. Dazu führe ich ein Verhandlungsexperiment durch, das auf Basis eines experimentellen Diktatorspiels die relative Erklärungskraft rationalistischer und konstruktivistischer Verhandlungstheorie in einem kontrollierten Laborumfeld testet. Verglichen mit der empirischen Feldforschung zu argumentativen Überzeugungsprozessen erlaubt es dieses Experiment erstmals, die relative Häufigkeit strategischer, rhetorischer und kommunikativer Handlungsorientierungen eindeutig zu bemessen sowie die Argumentationsstrategien der Akteure detailliert nachzuzeichnen. Dabei zeigt sich ein differenziertes Bild, das einen eigenen Platz für alle drei Überzeugungskonzepte in der Erforschung internationaler Verhandlungen bereithält.

Das abschließende siebte Kapitel fasst die Ergebnisse dieser Studie kurz zusammen und diskutiert deren Implikationen für die empirische Verhandlungsforschung, indem es zuerst eine integrierte theoretische Perspektive auf zukünftige Herausforderungen der Verhandlungsforschung in den IB entwirft und anschließend eine neue Forschungsagenda skizziert, die Rationalisten und Konstruktivisten Hand in Hand bearbeiten können. Dieses neue Brückenprojekt kann allerdings nicht allein mit herkömmlicher Feldforschung realisiert werden, denn die kausalen Pfade argumentativer Überzeugung sind zu verschlungen, um sie in der komplexen Umgebung realer Verhandlungen vollständig zu beleuchten. Dazu bedarf es der neuen Methode des Laborexperiments, die sich bereits im Rahmen dieser Studie initial zur Erforschung internationaler Verhandlungen bewährt hat. Natürlich ist das laborbasierte Experimentieren lediglich eine Ergänzung der empirischen Verhandlungsforschung, nicht jedoch ihr Ersatz. So verstanden sollte es zukünftig allerdings einen gleichberechtigten Platz im Methodenkabinett der Internationalen Beziehungen einnehmen. Mit diesem Plädoyer schließt die Studie.

2.-6. *Anstelle des Hauptteils: Zuordnung der vorgestellten Kapitel zu einzelnen Abschnitten der veröffentlichten Artikel der kumulativen Dissertation*

Den Hauptteil der Dissertation, so wie er im letzten Abschnitt der Einleitung beschrieben wurde, bilden die folgenden drei Artikel aus den Jahren 2009, 2010 und 2011:

- (1) Grobe, Christian 2009: Wie billig ist Reden wirklich? Kommunikative vs. strategische Rationalität in einem experimentellen Diktatorspiel, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, 16: 2, 269-297; abgedruckt im Anhang.
- (2) Grobe, Christian 2010: The Power of Words: Argumentative Persuasion in International Negotiations, in: *European Journal of International Relations* 16: 1, 5-29; doi:10.1177/1354066109343989.
- (3) Grobe, Christian 2011: Die Lücke, die der empiristische *rational-choice*-Ansatz lässt, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, 18: 1, 109-124.

Artikel (3) ist inhaltlich der erste, da er den metatheoretischen Rahmen für die beiden anderen Artikel absteckt. Artikel (2) arbeitet den theoretischen Ansatz der Arbeit heraus und testet dessen Erklärungskraft empirisch anhand einer vergleichenden Fallstudie aus der internationalen Umweltpolitik. Da der Einfluss von vielschichtigen Argumenten in internationalen Verhandlungen nur sehr schwer zu isolieren ist, geht Artikel (1) einen methodisch neuen Weg – er enthält die erste experimentelle Überprüfung verschiedener Kausalpfade argumentativer Überzeugung in einem Laborsetting.

Um den Nachweis zu führen, dass diese drei Artikel inhaltlich äquivalent zu einer klassischen Monografie sind, habe ich im letzten Abschnitt meiner Einleitung den Gang der Argumentation bewusst in Form von aufeinander aufbauenden Kapiteln vorgestellt. Im Folgenden möchte ich nun zeigen, dass die aufgeführten Einzelveröffentlichungen kumuliert „eine in sich abgeschlossene Darstellung der Forschungsarbeiten und ihrer Ergebnisse“ bilden, wie die Gemeinsame Promotionsordnung zum Dr. phil./Ph.D. der Freien Universität Berlin unter § 7 fordert. Dazu erläutere ich, welcher Teil der drei Artikel jeweils den Inhalt der fünf Kapitel des Hauptteils dieser Studie enthält. Aus Gründen der Übersichtlichkeit erfolgt diese vergleichende Darstellung in tabellarischer Form (s. Tabelle 1 auf der nächsten Seite).

**Tabelle 1: Zuordnung der vorgestellten Kapitel zu einzelnen Abschnitten der veröffentlichten Artikel der kumulativen Dissertation**

Kapitel	Inhalt	Artikelnummer	Textstelle
2	Integration sozialer Motive und normorientierten Verhaltens in den rationalistischen Ansatz; Nachweis, dass strategisches Handeln in Form von bargaining und rhetorisches Handeln durch verbales Bekräftigen anerkannter Gemeinschaftsnormen gleichermaßen im rationalistischen Forschungsprogramm heimisch sind	(3)	Gesamter Artikel
3	Theoretischer Kern: Vorstellung des Konzepts funktionaler Überzeugung, das die Macht der Worte über den Mechanismus <i>belief</i> -basierter Positionswechsel modelliert	(2)	Abschnitt 2
4	Rekonstruktion der amerikanischen und deutschen Spielart des kommunikativen Handelns aus dynamischer Perspektive; Herausarbeitung der verbleibenden Unterschiede zwischen funktionaler Überzeugung und den in der Literatur prominent diskutierten konstruktivistischen Überzeugungskonzepten	(2)/(1)	Abschnitt 1/Abschnitt 2 und 3
5	Empirischer Test der Erklärungskraft der drei Überzeugungsmodelle im Rahmen einer vergleichenden Fallstudie (n=2) aus dem Bereich der internationalen Umweltpolitik	(2)	Abschnitt 3
6	Experimenteller Test der Erklärungskraft der drei Überzeugungsmodelle im Vergleich zu klassischem <i>bargaining</i> und rhetorischem <i>shaming</i> ; Dazu: Durchführung eines laborbasierten Verhaltensexperiments	(1)	Abschnitt 4

7. *Die Zukunft der IB-Verhandlungsforschung: Gemeinsame theoretische Herausforderungen und Grundzüge einer experimentellen Forschungsagenda*

Worte besitzen die Macht den Ausgang und die Dynamik internationaler Verhandlungen entscheidend zu prägen – zumindest manchmal. In anderen Fällen degenerieren sie zu wohlklingender Begleitrhetorik und bleiben ohne Einfluss auf den Verhandlungsausgang. Warum die Macht der Worte keine Garantie für diplomatische Einigungen zum kollektiven Wohl und damit zur effektiven Lösung globaler Ordnungsprobleme ist, sondern sich nur unter spezifischen Kontextbedingungen entfaltet, sollte in der vorliegenden Studie geklärt werden. Dazu war es paradoxerweise nötig, den implizierten empirischen Fokus der Fragestellung zu Gunsten konzeptioneller und methodischer Überlegungen in den Hintergrund zu rücken. Bisher war die Analyse von Überzeugungsprozessen in internationalen Verhandlungen nämlich in ein fehlerhaft geschnürtes metatheoretisches Korsett gezwängt, das als Produkt aus zahlreichen wechselseitigen Assimilierungsversuchen zwischen rationalistischen und konstruktivistischen Verhandlungstheorien entstanden ist. So wurde auf der einen Seite versucht, die Debatte um strategisches, rhetorisches und kommunikatives Handeln dahingehend aufzulösen, „dass der Sozialkonstruktivismus als einzige Metatheorie verbleibt“ (Deitelhoff 2006: 288). Auf der anderen Seite lautete die Maxime dagegen, das rationalistische Forschungsprogramm als einziges allgemeines Modell der Internationalen Beziehungen auszuweisen (Marx 2010).

Dies sind nur zwei prominente Beispiele für eine bis heute verbreitete Praxis, sich mit abstrakten Hegemoniepostulaten gegenseitig unter Beschuss zu nehmen. Dieser unheilvolle Duktus hat eine Forschungslandschaft entstehen lassen, die in ihrer Tektonik stark an die vielfältig gebrochenen Strukturen der fraktalen Geometrie (Mandelbrot 1989) erinnert. Es war daher an der Zeit, diese Landschaft in konzeptioneller Absicht neu zu vermessen – nicht nur aus Gründen metatheoretischer Konsistenz, sondern vornehmlich deshalb, weil die bestehende Zerklüftung eine Bündelung von Kräften in der empirischen Verhandlungsforschung bisher vermieden hat. Neue, stabile Brücken über die Gräben zu bauen, die diese Landschaft durchziehen, war mithin die Voraussetzung, um der schwankenden Macht der Worte in internationalen Verhandlungen näher auf die Spur zu kommen.<sup>9</sup>

Grundlage dafür bildete die Neujustierung von *rational choice*, die sich seit einiger Zeit ausgehend von der experimentellen Ökonomik entfaltet und erstmals die Integration normgeleiteten Handelns in den rationalistischen Ansatz ermöglicht hat, ohne dabei in tautologische Argumentationsmuster zu verfallen. Diese unscheinbare Neuerung hält zwei interessante Erkenntnisse für die IB-Verhandlungsforschung bereit – so das zentrale Argument des konzep-

---

<sup>9</sup> Da die wesentlichen Ergebnisse bereits jeweils zum Ende der einzelnen Artikel resümiert wurden, erfolgt hier lediglich eine kurze Zusammenfassung des zentralen theoretischen und empirischen Arguments.

tionellen Teils dieser Studie. Die erste Erkenntnis entlarvt den vielfach beschriebenen Graben zwischen strategischem und rhetorischem Handeln als optische Täuschung. Denn traditionelles *bargaining* und rhetorisches *shaming* sind nicht, wie in jüngsten empirischen Studien gemeinhin angenommen, partiell inkommensurabel, sondern können als zwei durch und durch rationalistische Verhandlungsformen rekonstruiert werden. Zwar trägt diese Synthese zu einer Vereinfachung auf der Ebene der Metatheorie bei, leistet jedoch keinen direkten Beitrag dazu, das Rätsel um die Macht der Worte zu lösen. In beiden Anätzen ist Kommunikation nämlich parasitär zum Modus der nonverbalen Interessendurchsetzung und kann daher keine genuine Überzeugungsleistung vollbringen – strategisch handelnde Akteure „can communicate until they are blue in the face“ (Aumann 1987: 469) und „shaming through rhetorical action does not equal persuasion“ (Schimmelfennig 2001: 65).

Diese Leerstelle verlangt aber nicht unbedingt – und das ist die zweite Erkenntnis – einen Rückgriff auf die Handlungstheorie des Konstruktivismus, um argumentative Überzeugung auf diplomatischem Parkett zu erklären, sondern kann ohne weiteres mit dem neuen konzeptionellen Instrumentarium des experimentell aufgeklärten *rational-choice*-Ansatzes gefüllt werden. Denn erfolgreiches Argumentieren kann die Akteure genauso gut zu einem Wandel ihrer initialen Einschätzungen (*beliefs*) nötigen und verlangt eben nicht zwingend, dass sie ihre handlungsleitenden Präferenzen zur Disposition stellen, wie von Konstruktivisten angenommen. Dieser Prozess funktionaler Überzeugung, in dem sich die Macht der Worte über deren faktischen und normativen Informationsgehalt entfaltet, basiert auf einem alternativen Kausalmechanismus und teilweise anderen Geltungsbedingungen als die beiden Spielarten des kommunikativen Handelns, wie der Überblick in Abb. 1 verdeutlicht.

Abb. 1: Geltungsbedingungen und Kausalmechanismen verschiedener Überzeugungsmodi

Überzeugungsmodus	Metatheoretische Verankerung	Geltungsbedingungen	Kausalmechanismus
Funktional	Rational Choice	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unsicherheit</li> <li>▪ Zugang glaubwürdiger Informationsbroker</li> </ul>	Einschätzungswandel
Authentisch	Konstruktivismus	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gemeinsame Lebenswelt</li> <li>▪ Institutionelle Approximation an ideale Sprechsituation</li> </ul>	Präferenzwandel
Ernsthaft	Konstruktivismus	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unsicherheit</li> <li>▪ Geringer Politisierungsgrad</li> <li>▪ Überzeugungskräftige Individuen</li> </ul>	Präferenzwandel

Gleichwohl ist der Graben zwischen funktionaler Überzeugung auf der einen Seite und ernsthafter und authentischer Überzeugung auf der anderen Seite bei weitem nicht so tief wie die ontologischen Differenzen der zugrunde liegenden Metatheorien lange haben vermuten lassen.

Aus dieser Einsicht lässt sich eine wichtige Lehre für die Verhandlungsforschung in den IB ableiten: Der Nachweis authentischer Überzeugung kann nicht, wie bisher oft versucht, in einem von Unsicherheit geprägten Umfeld erbracht werden, und beobachtete Positionswechsel in Reaktion auf Argumente der Gegenpartei sind, anders als häufig argumentiert, noch lange kein Beweis für einen Präferenzwandel durch ernsthafte Überzeugung. Wollen wir das Rätsel um die Macht der Worte entschlüsseln, müssen wir mehr Wert auf methodisch saubere Tests legen, die uns die kausalen Pfade argumentativer Überzeugung klarer offenbaren. Neben klassischer Feldforschung bietet sich dazu ein Rückgriff auf laborbasierte Verhaltensexperimente an – so das zentrale Argument des empirischen Teils dieser Studie.

In diesem Sinne wurde die handlungskoordinierte Kraft der Sprache zuerst im Rahmen eines klassischen Vergleichs zweier internationaler Umweltverhandlungen untersucht. Dabei hat sich gezeigt, dass die Macht der Worte sich nur dann gegen das initiale Kalkül der Interessen durchsetzt, wenn die Verhandlungsdelegationen von *glaubwürdigen* Wissensbrokern mit *neuen* Informationen über die Dimension des verhandelten Problems und mögliche alternative Handlungsoptionen versorgt werden – eine Dynamik, die sich am besten über den *belief*-basierten Mechanismus funktionaler Überzeugung abbilden lässt und nur wenige Anknüpfungspunkte für die beiden alternativen, präferenzbasierten Überzeugungskonzepte bietet. Natürlich kann dieser isolierte empirische Befund nicht zu einem Überlegenheitspostulat funktionaler Überzeugung verstetigt werden, geschweige denn behauptet werden, dass sich alle bisher empirisch nachgewiesenen Überzeugungsvorgänge besser über einen Wandel von Einschätzungen als über eine endogene Präferenzänderung erklären lassen.<sup>10</sup> Schon das nachgeschaltete Verhaltensexperiment hat nämlich eines klar verdeutlicht: Auch nach Berücksichtigung funktionaler Überzeugung bleibt noch genügend Raum für kommunikatives Handeln in internationalen Verhandlungen, selbst in der starken Variante authentischer Überzeugung à la Habermas.

---

<sup>10</sup> Da es sich sowohl bei einem *belief*- als auch bei einem Präferenzwandel um eine mentale Kategorie handelt, ist ein eindeutiger Nachweis des tatsächlichen Kausalmechanismus nicht abschließend möglich – selbst mit neuesten Methoden der Neurowissenschaften nicht. Es bleibt lediglich ein abduktiver Schluss auf die plausibelste Erklärung (vgl. Friedrichs/Kratochwil 2009), der seine Validität aus der bestmöglichen Kontrolle alternativer Erklärungen zieht und damit immer minimalen Raum für eine „doppelte Interpretation“ der Befunde lässt (Zürn/Checkel 2005).

In Zukunft gilt es, diese ersten Hinweise auf die Reichweite argumentativer Überzeugungsprozesse in internationalen Verhandlungen zu einem systematischeren Verständnis zu verdichten. Die entscheidende Frage dabei lautet: Welcher der drei Mechanismen bildet die verschlungenen Kausalpfade der Macht der Worte wann am besten ab? Glücklicherweise müssen weder Konstruktivisten noch Rationalisten diese Frage alleine beantworten, sondern können ihre Kräfte in diesem Vorhaben von nun an bündeln. Schließlich stehen Vertreter beider Forschungsprogramme heute vor einer gemeinsamen doppelten Herausforderung: Beide müssen klären, welche Argumente über welchen Mechanismus Überzeugungskraft entfalten und welche institutionellen Rahmenbedingungen nötig sind, um diese Überzeugungskraft gegen klassisches *bargaining* oder rhetorisches *shaming* zur Geltung zu bringen.

Zu beiden Themenkomplexen gibt es schon erste Befunde. Diese sind allerdings unsystematisch über die aktuelle Literatur verstreut, widersprechen sich in einigen Fällen gar und verhindern so eine integrierte theoretische Perspektive auf die doppelte Herausforderung der Verhandlungsforschung. Im nächsten Abschnitt sollen diese disparaten Erkenntnisse daher stichwortartig zusammengetragen werden, um die Kernkoordinaten einer neuen Forschungsagenda zu den Erfolgsbedingungen argumentativer Überzeugung in internationalen Verhandlungen abzustecken. Diese Agenda kann aufgrund des Überangebots potenzieller Einflussfaktoren unmöglich eine rein empirische sein. Vielmehr sollte die klassische Feldforschung des letzten Jahrzehnts zielgerichtet durch experimentelle Analysen ergänzt werden, die in Form eines Vorfilters die Vielfalt möglicher Einflussfaktoren strukturieren. Welche Herausforderungen sich dabei ergeben und wie die Arbeitsteilung zwischen experimenteller und beobachtender Verhandlungsforschung aussehen könnte, ist dann das Thema des letzten Abschnitts.

### *7.1. Eine integrierte Perspektive auf die doppelte Herausforderung der IB-Verhandlungsforschung*

Die doppelte Herausforderung der IB-Verhandlungsforschung lässt sich in zwei Schlüsselfragen formulieren:

- I. Welchen Charakter weisen überzeugende Argumente auf und in welchem Maße kann ihre Überzeugungskraft durch kluge Darstellung beeinflusst werden?
- II. Welche Konstellationen institutioneller Kontextfaktoren fördern eine Handlungskoordination durch argumentative Überzeugung?

*Zu (I): Welchen Charakter weisen überzeugende Argumente auf und in welchem Maße kann ihre Überzeugungskraft durch kluge Darstellung sichergestellt werden? Eine Antwort*

auf diese Frage muss sowohl die transportierten Inhalte des Arguments berücksichtigen als auch die spezifische Form der Präsentation – das so genannte *framing*. Bezüglich der transportierten Inhalte hat Tine Hanrieder (2008) jüngst zu Recht angemerkt, dass konstruktivistische Beiträge mit Fokus auf präferenzbasierte Überzeugungsvorgänge bisher zu einseitigen Moralisierungen geneigt hätten, da sie überzeugende Argumente häufig a priori als moralische Argumente, unterfüttert durch universelle Standards von wahr und richtig, ausgewiesen haben. Diese Unterfütterung erfolgte dabei jedoch weitgehend implizit – und nur sehr wenige Autoren haben sich die Mühe gemacht, den Charakter überzeugender Argumente konzeptionell einzufangen. Eine positive Ausnahme bildet die Studie von Darren Hawkins (2004), die sich mit dem Wandel internationaler Menschenrechtsnormen befasst und die Überzeugungskraft eines Arguments aus der Anschlussfähigkeit an weit geteilte Verhaltensstandards herleitet: „States are likely to be persuaded by arguments that draw on widespread taken-for-granted norms, in particular, prohibitions on bodily harm, the importance of precedent in decision making, and the link between cooperation and progress“ (Hawkins 2004: 779). Wann immer also eine Verhandlungsdelegation ihre Worte im Einklang mit diesen Standards wählt, stehen ihre Chancen gut, die Gegenpartei argumentativ zur Aufgabe ihrer ursprünglichen Position zu bewegen. Hawkins ist damit einer der wenigen, der das abstrakte Konzept der Anschlussfähigkeit inhaltlich konkretisiert hat, das die konstruktivistische Literatur seit jeher durchzieht.

Auch für den *belief*-basierten Mechanismus funktionaler Überzeugung sind universelle Standards von zentraler Bedeutung. Allerdings nur insofern, als dass Wahrheit und Richtigkeit eine wesentliche Grundlage für den Informationsgehalt eines Arguments liefern. Denn um überzeugend zu sein, muss das Argument den Adressaten glaubwürdig mit neuen Informationen über die normative Erwartungshaltung anderer Akteure oder über faktische Zustände in der Welt versorgen – und das kann es nur, wenn die Parteien gemeinsame evaluative Standards besitzen (vgl. hierzu Panke 2007, 2010).

Ein kurzes fiktives Beispiel hilft, diesen Punkt zu verdeutlichen: Angenommen, eine Industrienation und ein Entwicklungsland führen bilaterale Verhandlungen über die wechselseitige Marktöffnung. Der Einfachheit halber wird nur der entwickelte Staat betrachtet und seiner Regierung werden lediglich zwei abstrakte Zielsetzungen zugeschrieben: Einerseits ein Interesse an der eigenen Wiederwahl und andererseits ein Interesse an der Entwicklung ärmerer Regionen dieser Welt. Vor Beginn der Verhandlung sieht sich die Regierung einem tiefgreifenden Konflikt zwischen ihren beiden Zielen ausgesetzt, da vor allem die heimische Agrarindustrie durch eine Zollsenkung ihren Wettbewerbsvorteil auf dem internationalen Markt

zu verlieren droht. Die Lobby dieser Industrie ist jedoch für ihre Kampagnenfähigkeit bekannt, so dass ihr Einfluss auf die anstehenden Wahlen als entscheidend eingestuft wird. Um der heimischen Agrarindustrie so wenig Einbußen wie möglich zuzumuten und damit die eigene Wiederwahl nicht zu gefährden, strebt die Regierung in den anstehenden Verhandlungen lediglich geringe Zollsenkungen an. Als die Verhandlungen bereits zu scheitern drohen, weist das Entwicklungsland auf eine neue Studie eines angesehenen internationalen Forschungsinstituts hin, das eindeutig nachweist, dass der Zielkonflikt nicht in der wahrgenommenen Form besteht, da die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Agrarindustrie auch im Fall einer größeren Zollsenkung durch den Einsatz neu entwickelter Düng- und Ernteverfahren ohne weiteres aufrechterhalten werden kann. Diese neue Information wird die Verhandlungsdelegation der Industrienation nur dann zu einer Revision ihrer ursprünglichen Position bewegen, wenn die neue Studie den vorherrschenden Standards der nationalen Wissenschaft entspricht.<sup>11</sup>

Selbstredend sind Anschlussfähigkeit und Informationsgehalt keine statischen Eigenschaften überzeugender Argumente, sondern können wesentlich durch geschickte Präsentation des Arguments beeinflusst werden – ein Prozess der gemeinhin als *framing* bezeichnet wird, und der insbesondere in konstruktivistischen Studien zur Genese neuer internationaler Normen schon früh im Fokus stand (vgl. Keck/Sikkink 1998; Klotz 1995).<sup>12</sup> Diese Studien haben gezeigt, dass insbesondere formell machtlose Akteure, wie beispielsweise NGOs, eine Beeinflussung des handlungsleitenden Interpretationsrahmens forcieren, um einzelne Staaten zu moralischem Handeln zu bewegen (Finnemore/Sikkink 1998: 897).

Doch auch wenn erfolgreiches *framing* der Durchsetzung moralischer Anliegen dient, ist es eine durch und durch strategische Angelegenheit (vgl. Barnett 1999; Busby 2007). Selbst transnationale Menschenrechtsgruppen wie Amnesty International bringen nämlich ihre normativ motivierten Forderungen genauso kalkulierend in den Verhandlungsprozess ein wie Staaten ihre materiellen Interessen. Entsprechend hat Nicole Deitelhoff (2006, 2009) versucht, diese strategische Komponente des *framings* mit den Anforderungen kommunikativer Rationalität konstruktivistischer Verhandlungstheorien zu versöhnen: In ihrem Ansatz überzeugen Normunternehmer Staaten nicht mehr direkt, sondern konstruieren „gezielt normative und institutionelle Verknüpfungen [...], um die Möglichkeit einer Überzeugung zwischen den

---

<sup>11</sup> Das fiktive Beispiel stammt aus einer früheren Arbeit des Verfassers (Grobe 2007: 78-81). Leser, die ein reales Beispiel bevorzugen, seien auf eine Studie von Cornelia Ulbert (2005) verwiesen, in der die Autorin die Rolle neuen kausalen Wissens bei der Formulierung der ILO-Konvention zur Eindämmung von weltweiter Kinderarbeit analysiert.

<sup>12</sup> Für Rationalisten war *framing* dagegen lange kein Thema, da Verhaltensänderungen, induziert durch eine alternative Darstellung des Entscheidungsproblems, das Unabhängigkeitsaxiom der Erwartungsnutzentheorie verletzen. Es dauerte daher bis zur jüngsten Neufundierung von *rational choice* durch die experimentelle Ökonomik, bis auch dieses Thema einen zentralen Platz im rationalistischen Forschungsprogramm einnehmen konnte.

Staatenvertretern in Verhandlungsprozessen zur Normgenese zu erhöhen“ (Deitelhoff 2006: 25). Ganz wie Broker an der Börse agieren NGOs als Diskursmakler, die einerseits durch strategische Beeinflussung des handlungsleitenden Interpretationsrahmens die Verhandlungsarena manipulieren, um Ergebnisse in ihrem Sinne zu befördern, und andererseits mit ihren Aktivitäten den Weg für authentische Überzeugungsprozesse zwischen einzelnen Verhandlungsdelegationen bahnen.

Leider ist diesem fruchtbaren Boden vielfältiger kursorischer Evidenz noch keine systematische Theorie des *framings* entwachsen, um die Reichweite einer argumentativen Neudefinition der Verhandlungssituation zu bestimmen. Denn bisher wurden immer nur einzelne Erfolgsepisoden in anekdotischem Stil berichtet, aber nicht jeder denkbare Interpretationsrahmen hat die gleichen Aussichten auf Akzeptanz und selbst ein einmal etablierter Interpretationsrahmen kann in einem neuen Kontext scheitern (Payne 2001: 44-45). Wann genau es Normunternehmern oder Staaten gelingt, den Verhandlungsausgang durch geschicktes *framing* zu beeinflussen und wann diese Versuche an der Dominanz des vorherrschenden Interpretationsrahmens ohne Wirkung abprallen, liegt noch weitgehend im Dunkeln. Damit sind entscheidende Fragen bis heute ungeklärt: Welche Akteure sind mit welchen Argumenten in der Lage, den handlungsleitenden Interpretationsrahmen einer Verhandlung zu verändern? Welche Faktoren charakterisieren einen überlegenen Interpretationsrahmen und mit welchen Strategien wird er produziert (vgl. Chong/Druckman 2007: 116-118)?

Einen ersten Hinweis zur Beantwortung dieser Fragen kann eventuell das Konzept funktionaler Überzeugung liefern. So ist denkbar, dass der Spielraum für erfolgreiches *framing* negativ mit dem Informationsstand der zu beeinflussenden Akteure korreliert ist. Erste Evidenz für diese Vermutung findet sich in einer Studie von Michael Hiscox (2006). Hiscox hat darin untersucht, inwiefern die Einstellung von U.S.-Bürgern zu internationalem Freihandel durch *framing* beeinflusst werden kann und entdeckt, dass die zielgerichtete Positionierung alternativer Interpretationsrahmen nur dann die Einschätzung einzelner Bürger ändert, wenn diese wenig über die ökonomischen Mechanismen und Effekte des Freihandels wissen.

In diesem Sinne kann die Analyse argumentativen *framings*, neben der Erkundung des spezifischen Inhalts überzeugender Argumente, zum ersten gemeinsam Kristallisationspunkt einer integrierten konstruktivistischen und rationalistischen Perspektive auf internationale Verhandlungen werden, und uns so einen wichtigen Schritt in der Erforschung argumentativer Überzeugungsvorgänge voranbringen – verspricht beides doch, zusätzliche Geltungsbedingungen für die drei Überzeugungsmechanismen zutage zu fördern und die Black Box zwischen vorgebrachten Argumenten und beobachteten Positionswechseln noch weiter zu öffnen.

Die zukünftige Forschung sollte daher einen Teil ihrer Bemühungen auf die Entwicklung einer systematischen Argumentationstheorie internationaler Verhandlungen legen – selbstverständlich ohne dabei eine alte Erkenntnis von Rodger Payne (2001: 39) aus den Augen zu verlieren: „The communicative environment [...] almost certainly matters more than the content or framing of specific messages.“ Warum? – Das erläutert der nächste Absatz.

*Zu (II): Welche Konstellationen institutioneller Kontextfaktoren fördern eine Handlungskoordination durch argumentative Überzeugung?* Diese natürliche Anschlussfrage bildet ein notwendiges Komplement zu der rein akteurszentrierten Agenda, die durch die erste offene Frage umrissen wurde. Wir haben gesehen, dass überzeugende Argumente in der konstruktivistischen Verhandlungstheorie normativ anschlussfähige Argumente sind, wohingegen in der rationalistischen Verhandlungstheorie vornehmlich informationstransportierende Argumente Überzeugungskraft entfalten, und beide Theorienschulen gleichermaßen klären müssen, wie Anschlussfähigkeit und Informationsgehalt durch die Präsentation des Arguments durch Wahl eines förderlichen Interpretationsrahmens sichergestellt werden können. Nun sind jedoch Argumente, die sich in einem Verhandlungskontext als anschlussfähig oder informativ erwiesen haben, in anderen Kontexten ohne jede Überzeugungskraft; gleiches gilt für gewählte Interpretationsrahmen. Diese Erkenntnis erfordert, die akteurszentrierte um eine strukturalistische Perspektive zu ergänzen – sprich den institutionellen Kontext einer Verhandlung stärker in den Blick zu nehmen. Nur so kann es gelingen, die Bedingungen zu spezifizieren, unter denen die Macht der Worte traditionelles *bargaining* und rhetorisches *shaming* in den Hintergrund zu drängen vermag.

Auch hierzu gibt es bereits vielfältige Anknüpfungspunkte in der bestehenden Literatur: Im rationalistischen Forschungsprogramm liegt die Analyse des institutionellen Umfelds einer Verhandlung schon lange im Fokus des Interesses. Allerdings richtet sich dieses Interesse bis heute eher auf die Frage, inwiefern hohe Zustimmungserfordernisse in Verbindung mit konfliktiven Präferenzen der Nationalstaaten zu einer Blockade internationaler Politik führen und wie dieser suboptimale Ausgang vermieden werden kann: Bedarf es dazu einer Reduktion der Vetopunkte durch Revision der Verfahrensregeln (Tsebelis 2000)? Ist es möglich, eine Einigung über die Änderung von Agenda oder Teilnehmerkreis herbeizuführen (Sebenius 1983)? Kann vielleicht die teilweise intransparente Mehrebenenstruktur internationaler Verhandlungen (vgl. Putnam 1988) ausgenutzt werden, um sich den Beschränkungen nationaler Vetogruppen zu entledigen (Wolf 2000)? Ganz im Geiste traditioneller rationalistischer Ansätze spiegelt sich in diesen exemplarischen Fragen eine Forschungsagenda wider, die das institutionelle Umfeld einer Verhandlung als rein materielles denkt und damit blind für die Erfolgs-

bedingungen argumentativer Überzeugung ist (vgl. Johnston 2001). Gleichwohl könnten die Erkenntnisse dieser Literatur helfen, die variierende Macht der Worte in internationalen Verhandlungen besser zu verstehen. So hat beispielsweise Daniel Naurin (2009: 45-47) jüngst gezeigt, dass die diplomatischen Vertreter im Rat der EU häufiger versuchen, eine Einigung über wechselseitige argumentative Überzeugung zu erzielen, anstatt sich auf klassisches *bargaining* oder rhetorisches *shaming* zu verlassen, wenn sie im intergouvernementalen Modus unter Einstimmigkeitsvorbehalt verhandeln. Je höher also die institutionellen Abstimmungshürden desto prominenter der Versuch andere Verhandlungsdelegationen über die Macht der Worte zum Einlenken zu bewegen. Leider begnügt sich Naurin mit dieser deskriptiven Häufigkeitsfeststellung ohne zu klären, ob sich mit dem zunehmenden Rückgriff auf verallgemeinerbare Argumente gleichzeitig auch ein zunehmender Einfluss dieser Argumente auf den Verhandlungsausgang ergibt.

Ähnliches lässt sich aus der konstruktivistischen Literatur zu internationalen Verhandlungen berichten: Vertreter beider Spielarten des kommunikativen Handelns haben nach initialem Fokus auf die akteurszentrierte Perspektive zuletzt verstärkt den institutionellen Kontext einer Verhandlung ins Zentrum ihrer Forschung gerückt (Deitelhoff/Müller 2005; Checkel 2001). Auch sie wollen mithin den sozialen Prozess, der von wechselseitigen Überzeugungsversuchen zu beobachteten Positionswechseln einzelner Verhandlungsdelegationen führt, als dynamische Interaktion zwischen den spezifischen Inhalten eines Arguments und seinen strukturellen Erfolgsbedingungen entschlüsseln. Dabei ist immer wieder darauf hingewiesen worden, dass ein hoher Institutionalierungsgrad der Verhandlungsarena, maßgeblich gekennzeichnet durch eine hohe Dichte konsensualer Normen, die Macht der Worte gegenüber klassischem *bargaining* und rhetorischem *shaming* zu dominanter Geltung bringen kann (zuletzt Risse/Kleine 2010). Von dieser Feststellung ist es dann nur noch ein kleiner Schritt, schlicht wieder die alte Logik der Angemessenheit als regulierende Überinstanz einzusetzen und so die Geltungsbedingungen alternativer Formen der Handlungskoordination über gemeinhin anerkannte Verhaltensstandards diplomatischer Interaktion zu entschlüsseln – wie jüngst von Harald Müller (2004) versucht. Natürlich ist es legitim, wenn Diplomaten als Agenten ihrer Staaten dessen Interessen durch zielorientiertes *bargaining* oder geschicktes *shaming* anderer Verhandlungsdelegationen vertreten. Natürlich wird von ihnen ebenfalls erwartet, zur Beförderung des kollektiven Interesses offen für neue Positionen zu sein und sich auf begründete Argumente der Gegenseite einzulassen, auch wenn diese dem eng verstandenen Eigeninteresse ihres Staates zuwiderlaufen. Welcher dieser gleichermaßen legitimen Impulse sich schlussendlich durchsetzt, kann aber nicht normativ unter Verweis auf gel-

tende Standards angemessenen Verhaltens in einer Arena hoher Normdichte entschieden werden. Vielmehr ist es nötig, der unbestreitbar verwobenen Natur aus interessen- und normbasiertem Verhandeln empirisch beizukommen (Gillies 2010: 104). Denn der institutionelle Kontext mit all seinen ideellen und materiellen Dimensionen eröffnet immer nur einen Möglichkeitsraum, der anschließend von den Akteuren ganz unterschiedlich ausgefüllt werden kann (vgl. Walldorf 2010: 643-646).

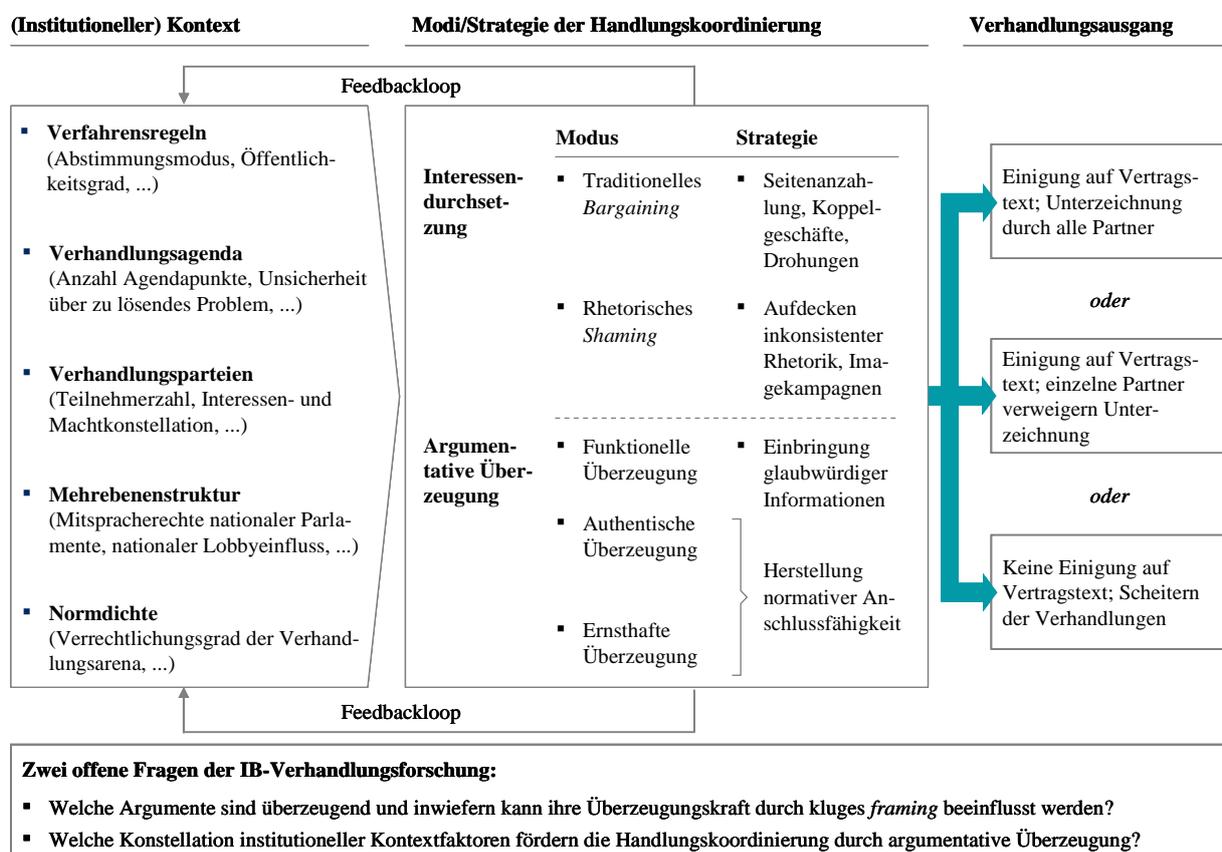
Vor diesem Hintergrund ist es wenig viel versprechend, die beiden offenen Fragen separat anzugehen, d.h. *entweder* aus akteurszentrierter Perspektive den Inhalt und die Darstellung erfolgreicher Argumente im Rahmen einer Argumentationstheorie der Diplomatie weiter aufzuschlüsseln *oder* aus strukturalistischer Perspektive die Wirkungen von institutionellen Rahmenbedingungen auf die variierende Macht der Worte zu analysieren. Vielmehr müssen beide Fragen in enger Verknüpfung beantwortet werden. Doch das ist leichter gesagt als getan. Schließlich ist in den letzten Jahren schon häufig gefordert worden, die wechselseitige Bedingtheit von Akteur und Struktur theoretisch besser abzubilden, ja das Thema gehörte – mit stärker konstitutionstheoretischem Einschlag – gar zu einem Gründungsthema des IB-Konstruktivismus (Dessler 1989; Wendt 1987; kommentierend Herborth 2004). Bis heute ist jedoch wenig Fortschritt in dieser Angelegenheit zu verzeichnen. Die Quellen dieses unerfreulichen Befunds liegen im Wesentlichen in der vielschichtigen Natur sozialer Prozesse, die durch zahlreiche Konstellationen möglicher Erklärungsfaktoren geformt werden können (vgl. Scharpf 1997: Kap 1).

Die vorangegangenen Ausführungen unterstreichen diese Schwierigkeit für die Analyse argumentativer Überzeugungsprozesse in internationalen Verhandlungen. Denn in jeder Verhandlung verschmelzen zahlreiche institutionelle Kontextfaktoren zu einer komplexen und kontingenten Konstellation, die einerseits die Erfolgswahrscheinlichkeit der unterschiedlichen Überzeugungsstrategien reguliert, andererseits aber durch das Agieren der Verhandlungsteilnehmer umgeformt werden kann – beispielsweise durch geschickte Positionierung eines neuen Interpretationsrahmens, der zu einer veränderten Agenda mit weniger konfliktiven Präferenzen der Verhandlungsparteien führt.

Abb. 2 stellt dieses dynamische Verhältnis zwischen Akteuren und Strukturen einer Verhandlung grafisch dar und fasst somit zugleich die zentralen Themen dieses Abschnitts überblicksartig zusammen. Schon beim ersten Blick auf diese Abbildung wird nochmals deutlich, dass Rationalisten und Konstruktivisten zukünftig vor einer gemeinsamen Forschungsaufgabe stehen: Um nämlich ermitteln zu können, unter welchen Bedingungen welcher der drei vorgestellten argumentativen Überzeugungsmechanismen die kausalen Pfade der Macht der Worte

in internationalen Verhandlungen besser beleuchtet, müssen Vertreter beider Theorieschulen gleichermaßen klären, welche Konstellationen institutioneller Kontextfaktoren alternative Formen der Handlungskoordination – sprich klassisches *bargaining* und rhetorisches *shaming* – in den Hintergrund drängen. Erst anschließend stellt sich dann die Frage, wann nur solche Argumente einen Einfluss auf den Verhandlungsausgang gewinnen, die neue, glaubwürdige Informationen transportieren und damit die Akteure zu einem Einschätzungswandel veranlassen, und wann solche, die auch ohne neuen informativen Gehalt die Anschlussfähigkeit an grundsätzliche, geteilte Standards von wahr und richtig herstellen und damit die Akteure zu einer Revision ihrer ursprünglichen Präferenzen bewegen.

Abb. 2: Idealtypische Zusammenfassung unterschiedlicher Verhandlungsdynamiken



Dass die Bewältigung dieser gemeinsamen Aufgabe nicht einfach sein wird, ja gar eine Ergänzung der bestehenden Forschungsmethodik verlangt, zeigt folgende Überlegung: Nehmen wir kurz an, die Liste der Kontextfaktoren in Abb. 2 wäre umfassend und jeder dieser fünf Faktoren bestimmte sich nur durch ein Element mit binärer Ausprägung. Bereits dann ergäben sich schon 32 (2<sup>5</sup>) mögliche Verhandlungskonstellationen. Selbstredend ist weder die Liste umfassend noch eine binäre Ausprägung der Kontextfaktoren gegeben, so dass weitaus

mehr Konstellationen zu berücksichtigen sind, um die Interaktion zwischen institutionellem Kontext und erfolgreicher argumentativer Überzeugung strukturiert zu untersuchen. Hier stößt die empirische Feldforschung an ihren Grenzen. Denn es wird kaum möglich sein, mehrere Dutzend Verhandlungssituationen aufzufinden, die eine kontrollierte Variation und Isolation einzelner Kontextfaktoren gewährleisten und gleichzeitig noch ausreichenden Zugang zu Verbatimprotokollen bieten, um die konkreten argumentativen Überzeugungsstrategien der Akteure nachzuzeichnen.

Greifen wir uns den Grad an Öffentlichkeit einer Verhandlung als ein Element des Kontextfaktors ‚Verfahrensregeln‘ heraus, um dieses Problem plastisch zu sehen. Seit langem konkurrieren zwei Hypothesen zum Einfluss des Öffentlichkeitsgrades auf die Erfolgswahrscheinlichkeit argumentativer Überzeugungsversuche: Nach Jon Elster (1998: 111) wird sich die Macht der Worte eher dann durchsetzen, wenn die Akteure ihre Argumente vor einer öffentlichen Zuhörerschaft austauschen. Jeffrey Checkel (1999: 549) hält dem entgegen, dass öffentliches Argumentieren häufig zu einem ritualistischen Austausch vorgefertigter Positionen im Sinne rhetorischen Handelns degeneriert – wie man es hinlänglich aus den Debatten wöchentlicher Polit-Talkshows kennt. Er vermutet daher, erfolgreiches Argumentieren eher hinter verschlossenen Türen beobachten zu können. Empirische Tests haben vielfältige Hinweise für beide Hypothesen zu Tage gefördert und damit nahe gelegt, dass die Wirkung des Öffentlichkeitsgrads maßgeblich durch die Interaktion mit anderen Kontextfaktoren einer Verhandlung sowie den unterschiedlichen Überzeugungsstrategien der Akteure vermittelt wird, ohne jedoch all diese potenziell einflussnehmenden Konstellationen zu untersuchen. So haben Thomas Risse und Mareike Kleine (2010: 714) zuletzt die Charakteristika der öffentlichen Zuhörerschaft, primär deren Wissensstand und Präferenzen bezüglich des verhandelten Themas, als einen wahrscheinlichen Interaktionseffekt identifiziert. Wie ein nochmaliger kurzer Blick auf Abb. 2 schnell offenbart, ist dieser Effekt jedoch nur einer unter vielen weiteren, ähnlich plausiblen Interaktionen.

Eine strukturierte Interaktionsanalyse allein durch empirische Feldforschung muss daher als aussichtslos gelten. Glücklicherweise können Verhaltensexperimente hier Abhilfe schaffen. Im kontrollierten Umfeld des Labors ist es, anders als in einem realen Verhandlungsumfeld, nämlich möglich, die unterschiedlichen kausalen Pfade argumentativer Überzeugung in Abhängigkeit verschiedenster institutioneller Rahmenbedingungen systematisch zu variieren und deren facettenreiches Verhältnis zu strategischem und rhetorischem Handeln sequentiell zu testen. Der nächste Abschnitt hält daher ein Plädoyer für eine experimentelle Forschungs-

agenda und zeigt, wie diese Hand in Hand mit der klassischen, beobachtenden Methode unser Verständnis internationaler Verhandlungen vertiefen kann.

## 7.2. Plädoyer für eine experimentelle Forschungsagenda

Eine Antwort auf die erste offene Frage verlangt die Entwicklung einer Theorie diplomatischer Argumentation unter Berücksichtigung von zwei Aspekten. Erstens muss diese Theorie erklären können, welche Argumente aus statischer Perspektive am überzeugungskräftigsten sind, und zweitens gilt es zu spezifizieren, wie diese Überzeugungskraft durch geschickte Beeinflussung des handlungsleitenden Interpretationsrahmens gesteigert werden kann. Beide Aspekte sind primär handlungstheoretisch konnotiert und eignen sich daher bestens für eine Untersuchung im Rahmen von Verhaltensexperimenten. Insbesondere die Geltungsbedingungen für erfolgreiches *framing* lassen sich zielgerichtet im Labor untersuchen; nicht umsonst ist dieses Thema schon seit 30 Jahren gleichermaßen auf der Agenda experimenteller Psychologen und Ökonomen (vgl. Tversky/Kahneman 1981; Dufwenberg et al. 2011). Allerdings haben die Ergebnisse dieser Studien nur marginale Aufmerksamkeit in den IB erlangt. Meinungsforscher und Vertreter der politischen Psychologie hatten dagegen weniger Berührungspunkte und konnten so gewinnbringend analysieren, in welchem Maße die unterschiedlichsten Interpretationsrahmen – angefangen bei klassischen thematischen *frames* über solche mit variierendem Informationsgrad bis hin zu solchen mit verschiedenen starken emotionalen Appellen – die inhaltlichen Positionen der Akteure beeinflussen (vgl. Druckman/Bolsen 2009; Gross 2008). Zwar lag der Fokus dieser Arbeiten auf der politischen Meinungsbildung, die zugrunde liegende Forschungslogik einer kontrollierten Variation unterschiedlichster Interpretationsrahmen ist aber ohne weiteres auf die spezifische Situation von Verhandlungen übertragbar.

Für den zweiten Aspekt der gesuchten Argumentationstheorie gibt es leider noch keine so umfassenden Vorarbeiten aus anderen Subdisziplinen der Politikwissenschaft. Aber auch der Charakter erfolgreicher Argumente ist gut über Verhaltensexperimente zu untersuchen. Anders als in realen Verhandlungen ist es im Rahmen von Verhandlungsexperimenten nämlich leicht möglich, detaillierte Gesprächsprotokolle, ja gar Videoanalysen aller stattfindenden Interaktionen zu erstellen. Korreliert man diese Protokolldaten anschließend mit den Handlungen der Akteure, lassen sich schnell einzelne Cluster identifizieren, die Aufschluss darüber

geben, welche Typen von Argumenten – faktische, normative, emotionale etc. – den größten Effekt auf das Ergebnis der simulierten Verhandlung ausgeübt haben.<sup>13</sup>

Doch wie bereits im letzten Abschnitt ausführlich dargelegt, sind etwaige individuelle Argumentationsstrategien sowie ihr variabler Erfolg nur vor dem Hintergrund des institutionellen Kontexts einer Interaktion vollständig zu verstehen, d.h. das experimentelle Design muss die strukturellen Komponenten realer Verhandlungen in das Labor übertragen und deren kontrollierte Variation erlauben. Auch dies ist möglich: So ist es beispielsweise sehr einfach, Verhandlungssituationen zu simulieren, die sich nur in den Abstimmungsregeln oder in der Anzahl der Agendapunkte unterscheiden. In Analogie zu diesem Schema kann der Experimentator grundsätzlich jede beliebige Manipulation des institutionellen Kontexts kontrollieren und darüber hinaus durch zielgerichtete Wiederholungen die Signifikanz der Ergebnisse sichern – dies ist aufgrund zahlreicher überlagernder Störfaktoren für reale Verhandlungen gänzlich unmöglich.

Trotz dieser unbestreitbaren Vorteile ist die IB-Gemeinde der experimentellen Methode bisher mit Skepsis begegnet – und dies nicht ohne Grund. Zwei Einwände werden jedem Leser unmittelbar einfallen: Uns interessiert das Entscheidungsverhalten von echten Diplomaten in realen Verhandlungen, typische Verhaltensexperimente mit der standardmäßigen studentischen Teilnehmerpopulation können uns daher keine tieferen Einblicke in die Dynamik internationaler Diplomatie geben. Und damit eng verbunden: Internationale Verhandlungen sind immer in komplexe Institutionengefüge globaler Politik eingebettet, die sich durch verschiedene Normdichten sowie durch zahlreiche weitere Makrovariablen unterscheiden, die nicht eins zu eins im Labor abgebildet werden können. Beide Einwände sind sehr ernst zu nehmen, lassen sich aber bei richtigem Einsatz der experimentellen Methode beherrschen.

Der erste Einwand, der auf die Generalisierbarkeit der im Labor beobachteten Verhaltensdynamiken auf reale Verhandlungen abzielt, trifft nicht nur auf das Experimentieren zu, sondern gilt gleichermaßen für die beobachtende Methode. Denn selbst wenn wir beispielsweise bestimmte erfolgreiche Argumentationsmuster in den Verhandlungen zur Etablierung des IStGH empirisch nachweisen, können wir noch lange nicht davon ausgehen, dass wir ein universelles Erfolgsmuster argumentativer Überzeugung entdeckt haben, das sich auch in anderen internationalen Verhandlungen manifestieren wird. Dieser Nachweis kann immer nur empirisch durch Replikation in variierenden Kontexten und Akteurskollektiven erbracht werden

---

<sup>13</sup> Allerdings müsste diese Korrelationsanalyse möglichst automatisiert realisierbar sein. Denn die Vielfalt vorgebrachter Argumente wird schlicht zu groß sein, um ihre Häufigkeit und ihren Effekt für zahlreiche Experimente manuell zu kodieren. Glücklicherweise kann diese automatisierte Auswertung auf das jüngst entwickelte Verfahren der quantitativen Textanalyse (Slapin/Prosch 2008) zurückgreifen.

(vgl. McDermott 2002: 40). Sicherlich ist dabei der Weg von einer realen Verhandlung zu einer anderen kürzer als derjenige zwischen Labor und realer Verhandlung, aber bei dieser unterschiedlichen Distanz handelt es sich lediglich um eine graduelle und nicht um eine kategoriale Differenz. Außerdem spricht nichts dagegen, die studentische Teilnehmerpopulation gegen tatsächliche Entscheidungsträger aus Politik, Wirtschaft und Militär auszutauschen, wie einige experimentelle Forscher bereits bewiesen haben (Mintz 2006; Fehr/List 2004).

Ohnehin geht es bei der Antwort auf die beiden offenen Forschungsfragen nicht um eine induktive Suche nach kausalen Treibern für erfolgreiches Argumentieren. Vielmehr ist es das Ziel, die ausformulierten Überzeugungstheorien – genauer: ihre zahlreichen abgeleiteten Hypothesen – zu testen, um anschließend ihre jeweiligen Geltungsbedingungen abstecken zu können.<sup>14</sup> Der erste Einwand gegen die vorgeblich mangelnde Generalisierbarkeit von Laborexperimenten ist daher von eher geringer forschungspraktischer Relevanz. Der zweite Einwand fehlender Strukturkonservierung innerhalb des Labors ist dagegen umso bedeutsamer. Sollen nämlich Theorien experimentell überprüft werden, gilt es sicherzustellen, dass ihre Anwendungsbedingungen erfüllt sind, d.h. wir müssen im Labor auch tatsächlich die kausalen Pfade testen können, die den Kern der Theorie ausmachen. Lässt sich dies für die drei vorgestellten Ansätze argumentativer Überzeugung realisieren? Ist es also möglich funktionale, authentische und ernsthafte Überzeugung im Labor zu untersuchen? Die Antwort lautet: Ja! Denn ein nochmaliger Blick auf die Kausalpfade und Geltungsbedingungen in Abb. 1 zeigt, dass alle drei Ansätze ihren Erklärungsanspruch nicht auf konkrete internationale Verhandlungen eingrenzen, sondern einen allgemeingültigen kausalen Mechanismus formulieren, der die Reichweite erfolgreicher Überzeugungsvorgänge in grundlegender Form beschreibt. Demnach hängt funktionale Überzeugung maßgeblich vom informativen Charakter des Arguments in Situationen ausgeprägter Entscheidungsunsicherheit ab, authentische Überzeugung wird durch den Grad der Lebensweltüberlappung sowie förderliche institutionelle Rahmenbedingungen begünstigt und ernsthafte Überzeugung basiert neben der Anwesenheit überzeugender Individuen vornehmlich auf allgemeinen Charakteristika einer Verhandlungssituation. Entsprechend dieser universellen Logik erheben alle drei Ansätze implizit den Anspruch, auch die Dynamik von simulierten Verhandlungen im Verhaltenslabor zu erfassen und eben nicht nur die Interaktion von Diplomaten zu erklären.

---

<sup>14</sup> In der experimentellen Ökonomik wird neben der Förderung des Theoriedialogs durch kontrollierte Tests auch die Suche nach empirischen Regularitäten als Kernaufgabe des Experimentierens beschrieben (Roth 1995: 22). Im Kontext der Verhandlungsforschung ist diese zweite Aufgabe allerdings nur schwer zu realisieren – und damit nachrangig. Denn ohne gut ausformulierte Theorie, die einzelne Kausalmechanismen und Geltungsbedingungen spezifiziert, ist die Vielfalt möglicher Einflussfaktoren einfach zu groß, so dass eine induktive Treiberanalyse variierender Verhandlungsdynamiken zwingend scheitern muss.

Natürlich kann das Labor immer nur die erste Stufe in einem jeden Theorientest sein, da es, wie bereits oben erläutert, nicht a priori möglich ist, die Ergebnisse einer simulierten Verhandlung direkt auf eine reale Verhandlung zu übertragen. Schauen wir dazu noch einmal auf die unentschiedene Kontroverse zwischen Elster und Checkel über den Einfluss des Öffentlichkeitsgrades auf die Erfolgswahrscheinlichkeit argumentativer Überzeugungsversuche. So ist denkbar, dass ein Reihe experimenteller Tests offen legt, welche Argumentationsstrategien und institutionellen Rahmenbedingungen den öffentlichen Austausch von Argumenten effektiver machen als Überzeugungsversuche hinter verschlossenen Türen. Diese Spezifizierung der Geltungsbedingungen gibt zwar einen ersten Hinweis auf die relative Erklärungskraft der beiden konkurrierenden Hypothesen, die für jeden Forscher per se interessant ist. Sie muss jedoch in einem zweiten Schritt empirisch, d.h. in einer echten Verhandlung, überprüft werden, um die realweltliche Signifikanz des Labortests zu untermauern. Dabei ist keineswegs sicher, dass sich ähnliche Ergebnisse einstellen. Ist dies allerdings der Fall, verschmelzen der perfekt kontrollierte Kausalitätsnachweis im Labor und die Beobachtung ähnlicher Dynamiken und Ergebnisse in simulierter und realer Verhandlungen zu einer vollkommenen Symbiose. Denn dem Vorwurf mangelnder Kontrolle alternativer Erklärungsfaktoren, der aufgrund der komplexen Natur realer Verhandlungen stets allzu nahe liegend ist, kann fortan mit einem Verweis auf die Ergebnisse des vorgeschalteten Laborexperiments begegnet werden. Selbst wenn einige dieser alternativen Faktoren bisher keine Berücksichtigung im Design des Experiments gefunden haben, können sie im Nachhinein mit vergleichbar geringem Aufwand in ein Wiederholungsexperiment integriert werden, ohne den sonstigen Entscheidungskontext auch nur minimal abändern zu müssen. Je nach Ergebnis kann dann entschieden werden, ob es sich lohnt, die Wirkung des ursprünglich ausgelassenen Faktors auch in einer realen Verhandlung zu überprüfen.

Experimentelle und beobachtende Verhandlungsforschung sollten daher in Zukunft eng kooperieren. Um nämlich die doppelte Herausforderung der IB-Verhandlungstheorie zu bewältigen, gilt es, ein konzeptionelles Überlegungsgleichgewicht zwischen beiden Forschungsmethoden zu erreichen: Laborexperimente sollten dazu dienen in Form eines ersten Filters vielversprechende Erklärungen für die Macht der Worte zu identifizieren, die dann in einem nächsten Schritt an realen Verhandlungen mittels empirischer Feldforschung überprüft werden. Dieser Prozess wird dabei eher einer Bewegungsschleife gleichen als einem linearen Fortkommen, da es höchstwahrscheinlich einiger Versuche bedarf, um simulierte und reale Verhandlung in ihrer grundlegenden Struktur optimal aufeinander abzustimmen. Gelingt dies allerdings, wartet der Lohn eines bisher unerreichten Maßes an Erklärungskraft, der seine

Quelle in der Kombination der jeweils spezifischen Stärken von experimenteller und beobachtender Methode hat. Verhandlungsexperimente sind also keineswegs ein Ersatz für die empirische Feldforschung, sondern ihre zielgerichtete Ergänzung.<sup>15</sup> So verstanden versprechen sie allerdings eine verheißungsvolle Zukunft, in der die beiden offenen Fragen der IB-Verhandlungsforschung aus einer integrierten theoretischen Perspektive mit vielfältigem methodischen Instrumentarium beantwortet werden können – und damit die metatheoretischen Gefechte der Vergangenheit endlich in den Hintergrund rücken.

---

<sup>15</sup> Selbstredend gilt diese Einschätzung zur Rolle von Experimenten nicht nur für die Verhandlungsforschung, sondern auch für andere Bereiche der IB – angefangen bei Studien zu klassischen zwischenstaatlichen Konflikten (Tingley/Walter 2011) über Arbeiten zur Vermeidung des Klimawandels (Milinski et al. 2008) bis hin zu Analysen neuer Formen des transnationalen Terrorismus (Arce et al. 2011). Für einen strukturierten Überblick über die zahlreichen Einsatzgebiete der experimentellen Methode in den IB siehe den Literaturbericht von Natalie Hudson und Michael Butler (2010).

## Literatur

- Albert, Mathias/Kessler, Oliver/Stetter, Stephan 2008: On Order and Conflict: International Relations and the 'Communicative Turn', in: *Review of International Studies* 34: S1, 43-67.
- Andreoni, James/Bernheim, Douglas 2009: Social Image and the 50-50 Norm: A Theoretical and Experimental Analysis of Audience Effects, in: *Econometrica* 77: 5, 1607-1636.
- Aumann, Robert 1987: Game Theory, in: Eatwell, John/Milgate, Murray/Newman, Peter (Hrsg.): *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Band 2, London: Palgrave Macmillan, 460-482.
- Arce, Daniel/Croson, Rachel/Eckel, Catherine 2011: Terrorism Experiments, in: *Journal of Peace Research*, OnlineFirst, DOI: 10.1177/0022343310391502.
- Bardsley, Nicholas/Cubitt, Robin/Loomes, Graham/Moffat, Peter/Starmar Chris/Sugden, Robert 2010: *Experimental Economics: Rethinking the Rules*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Barnett, Michael 1999: Culture, Strategy and Foreign Policy Change: Israel's Road to Oslo, in: *European Journal of International Relations* 5: 1, 5-36.
- Busby, Joshua 2007: Bono Made Jesse Helms Cry: Jubilee 2000, Debt Relief, and Moral Action in International Politics, in: *International Studies Quarterly* 51: 2, 247-275.
- Checkel, Jeffrey 1999: Social Construction and Integration, in: *Journal of European Public Policy* 6: 4, 545-560.
- Checkel, Jeffrey 2001: Why Comply? Constructivism, Social Norms, and the Study of International Institutions, in: *International Organization* 55: 3, 553-588.
- Checkel, Jeffrey 2010: Theoretical Synthesis in IR: Possibilities and Limits, in: [www.sfu.ca/internationalstudies/PDFs/WP6.pdf](http://www.sfu.ca/internationalstudies/PDFs/WP6.pdf); 04. März 2011.
- Chong, Dennis/Druckman, James 2007: Framing Theory, in: *Annual Review Political Science* 10, 103-26.
- Conceição-Heldt, Eugénia da 2006: Integrative and Distributive Bargaining Situations in the European Union: What Difference Does It Make?, in: *Negotiation Journal* 22: 2, 145-165.
- Crawford, Vincent 2003: Lying for Strategic Advantage: Rational and Boundedly Rational Misrepresentation of Intentions, in: *American Economic Review* 93: 1, 133-149.
- Dahrendorf, Ralf 1958: *Homo Sociologicus. Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*, Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Dehling, Jochen/Schubert, Klaus 2011: *Ökonomische Theorien der Politik*, Wiesbaden: VS-Verlag.
- Deitelhoff, Nicole 2006: *Überzeugung in der Politik. Grundzüge einer Diskurstheorie Internationalen Regierens*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Deitelhoff, Nicole 2009: The Discursive Process of Legalization: Charting Islands of Persuasion in the ICC Case, in: *International Organization* 63: 1, 33-65.
- Deitelhoff, Nicole/Burkard, Eva 2005: *Europa vor Gericht. Die EU-Außenpolitik und der Internationale Strafgerichtshof*, HSK-Report 13/2005.
- Dessler, David 1989: What's at Stake in the Agent-Structure Debate?, in: *International Organization* 43: 3, 441-473.
- Dufwenberg, Martin/Gächter, Simon/Hennig-Schmidt, Heike 2011: The Framing of Games and the Psychology of Play, in: *Games and Economic Behavior*, OnlineFirst, DOI:10.1016/j.geb.2011.02.003.
- Dür, Andreas/Mateo, Gemma 2010: Bargaining Power and Negotiation Tactics: The Negotiations on the EU's Financial Perspective, 2007-13, in: *Journal of Common Market Studies* 48: 3, 557-578.

- Druckman, James/Bolsen, Toby* 2009: Framing, Motivated Reasoning, and Opinions about Emergent Technologies, in: [epstein.law.northwestern.edu/research/LPE.Druckman.pdf](http://epstein.law.northwestern.edu/research/LPE.Druckman.pdf); 20. Februar 2011.
- Elster, Jon* 1998: Deliberation and Constitution Making, in: Elster, Jon (Hrsg.): *Deliberative Democracy*, Cambridge: Cambridge University Press, 97-122.
- Elster, Jon* 2007: *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Fearon, James/Wendt, Alexander* 2002: Rationalism versus Constructivism: A Sceptical View, in: Carlsnaes, Walter/Risse, Thomas/Simmons, Beth (Hrsg.): *Handbook of International Relations*, London.
- Farrell, Henry* 2003: Constructing the International Foundations of E-Commerce – The EU-U.S. Safe Harbor Arrangement, in: *International Organization* 57: 1, 277-306.
- Farrell, Joseph* 1987: Cheap Talk, Coordination, and Entry, in: *The RAND Journal of Economics* 18: 1, 34-39.
- Farrell, Joseph/Rabin, Matthew* 1996: Cheap Talk, in: *Journal of Economic Perspectives* 10: 3, 103-118.
- Fearon, James* 1997: Signaling Foreign Policy Interests: Tying Hands versus Sinking Costs, in: *Journal of Conflict Resolution* 41: 1, 68-90.
- Fehl, Caroline* 2004: Explaining the International Criminal Court: A ‘Practice Test’ for Rationalist and Constructivist Approaches, in: *European Journal of International Relations* 10: 3, 357-394.
- Fehr, Ernst/List John* 2004: The Hidden Costs and Returns of Incentives: Trust and Trustworthiness among CEOs, in: *Journal of the European Economic Association* 2: 5, 743-771.
- Fierke, Karin/Wiener, Antje* 1999: Constructing Institutional Interests: EU and NATO Enlargement, in: *Journal of European Public Policy* 6: 5, 721-724.
- Friedrichs, Jörg/Kratochwil Friedrich* 2009: On Acting and Knowing: How Pragmatism Can Advance International Relations Research and Methodology, in: *International Organization* 63: 4, 701-31.
- Gillies, Alexandra* 2010: Reputational Concerns and the Emergence of Oil Sector Transparency as an International Norm, in: *International Studies Quarterly* 54: 1, 103-126.
- Glazer, Jacob/Rubinstein, Ariel* 2004: On Optimal Rules of Persuasion, in: *Econometrica* 72: 6, 1715-1736.
- Grobe, Christian* 2007: *Kooperation und Verhandlungen in den Internationalen Beziehungen. Eine Neubetrachtung der ZIB-Debatte aus rationalistischer Perspektive*, Marburg: Tectum.
- Grobe, Christian* 2009: Wie billig ist Reden wirklich? Kommunikative vs. strategische Rationalität in einem experimentellen Diktatorspiel, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 16: 2, 269-297.
- Grobe, Christian* 2010: The Power of Words: Argumentative Persuasion in International Negotiations, in: *European Journal of International Relations* 16: 1, 5-29.
- Grobe, Christian* 2011a: Die Lücke, die der empiristische *rational-choice*-Ansatz lässt, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 16: 1, 115-130.
- Grobe, Christian* 2011b: *Die Sozialisierung des Homo oeconomicus. Zur Neudefinition rationalen Handelns durch die experimentelle Methode*, Berlin, unv. Ms.
- Gross, Kimberly* 2008: Framing Persuasive Appeals: Episodic and Thematic Framing, Emotional Response, and Policy Opinion, in: *Political Psychology* 29: 2, 169-192.
- Habermas, Jürgen* 1981: *Theorie des kommunikativen Handelns*, Band 1, Handlungsrationality und gesellschaftliche Rationalisierung, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Habermas, Jürgen* 1984: *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.

- Hanrieder, Tine* 2008: Moralische Argumente in den Internationalen Beziehungen. Grenzen einer verständigungstheoretischen „Erklärung“ moralischer Debatten, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 15: 2, 161-186.
- Hawkins, Darren* 2004: Explaining Costly International Institutions: Persuasion and Enforceable Human Rights Norms, in: *International Studies Quarterly* 48: 4, 779-804.
- Herborth, Benjamin* 2004: Die *via media* als konstitutionstheoretische Einbahnstraße. Zur Entwicklung des Akteur-Struktur-Problems bei Alexander Wendt, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 11: 1, 61-88.
- Herborth, Benjamin* 2007: Verständigung verstehen. Anmerkungen zur ZIB-Debatte, in: *Niesen/Herborth 2007*, 147-172.
- Hopf, Ted* 2010: The Logic of Habit in International Relations, in: *European Journal of International Relations* 16: 4, 539-561.
- Hudson, Natalie/Butler, Michael* 2010: The State of Experimental Research in IR: An Analytical Survey, in: *International Studies Review* 12: 2, 165-192.
- Johnston, Alastair Ian* 2001: Treating International Institutions as Social Environments, in: *International Studies Quarterly* 45: 4, 487-515.
- Katzenstein, Peter/Keohane, Robert/Krasner, Stephen* 1998: International Organization and the Study of World Politics, in: *International Organization* 52: 4, 645-686.
- Keck, Margaret/Sikkink, Kathryn* 1998: *Activists Beyond Borders: Transnational Advocacy Networks in International Politics*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Keohane, Robert* 1984: *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*: Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Mandelbrot, Benoît* 1989: *Die fraktale Geometrie der Natur*, Basel: Birkhäuser Verlag.
- March, Johan/Olsen, James* 1998: The Institutional Dynamics of International Political Orders, in: *International Organization* 52: 4, 943-969.
- Marx, Johannes* 2010: Is There a Hard Core of IR? Eine wissenschaftstheoretische Betrachtung der Theorien der Internationalen Beziehungen, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 17: 1, 41-74.
- Mayer, Frederick* 1992: Managing Domestic Differences in International Negotiations: The Strategic Use of Internal Side-payments, in: *International Organization* 46: 4, 793-818.
- McDermott, Rose* 2002: Experimental Methods in Political Science, in: *Annual Review of Political Science* 5: 31-61.
- Milinski, Manfred/Sommerfeld, Ralf/Krambeck, Hans-Jürgen/Reed, Floyd/Marotzke, Jochem* 2008: The Collective-risk Social Dilemma and the Prevention of Simulated Dangerous Climate Change, in: *PNAS* 105: 7, 2291-2294.
- Mintz, Alex/Redd, Steven/Vedlitz, Arnold* 2006: Can we Generalize from Student Experiments to the Real World in Political Science, Military Affairs, and International Relations?, in: *Journal of Conflict Resolution* 50: 5, 757-776.
- Moravcsik, Andrew* 1991: Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community, in: *International Organization* 45: 1, 20-56.
- Morin, Jean-Frédéric/Gold, Richard* 2010: Consensus-seeking, Distrust and Rhetorical Entrapment: The WTO Decision on Access to Medicines, in: *European Journal of International Relations* 16: 4, 563-587.
- Müller, Harald* 1994: Internationale Beziehungen als kommunikatives Handeln, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 1: 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, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 2, 371-391.

- Müller, Harald* 2004: Arguing, Bargaining and All That: Communicative Action, Rationalist Theory and the Logic of Appropriateness in International Relations, in: *European Journal of International Relations* 10: 3, 395-435.
- Müller, Harald* 2007: Internationale Verhandlungen, Argumente und Verständigungshandeln. Verteidigung Befunde, Warnung, in: *Niesen/Herborth* 2007, 199-223.
- Naurin, Daniel* 2009: Most Common When Least Important: Deliberation in the European Union Council of Ministers, in: *British Journal of Political Science* 40, 31-50.
- Niemann, Arne* 2004: Between Communicative and Strategic Action: The Article 113 Committee and the Negotiations on the WTO Basic Telecommunications Services Agreement, in: *Journal of European Public Policy* 11: 3, 379-407.
- Odell, John* 2010: Three Islands of Knowledge About Negotiation in International Organizations, in: *Journal of European Public Policy* 17: 5, 619-632.
- Panke, Diana* 2007: Verrechtlichung auf dem Prüfstand. Zur variablen Wirkung von Rechtsdiskursen und Gerichtsurteilen auf die Einhaltung europäischen Rechts, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 14: 2, 289-317.
- Panke, Diana* 2010: Why Discourse Matters Only Sometimes: Effective Arguing Beyond the Nation-State, in: *Review of International Studies* 36: 1, 145-168.
- Payne, Rodger* 2001: Persuasion, Frames and Norm Construction, in: *European Journal of International Relations* 7: 1, 37-61.
- Putnam, Robert* 1988: Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games, in: *International Organization* 42: 3, 427-460.
- Raiffa, Howard* 1990: *The Art and Science of Negotiation: How to Resolve Conflicts and Get the Best Out of Bargaining*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Risse-Kappen, Thomas* 1995: Reden ist nicht billig. Zur Debatte um Kommunikation und Rationalität, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 2: 1, 171-184.
- Risse, Thomas* 2000: „Let’s argue!“ Communicative Action in World Politics, in: *International Organization* 54: 1, 1-39.
- Risse, Thomas/Kleine, Mareike* 2010: Deliberation in Negotiations, in: *Journal of European Public Policy* 17: 5, 708-726.
- Rittberger, Volker/Zangl, Bernhard* 2003: *Internationale Organisationen. Politik und Geschichte*, Opladen: Leske + Budrich.
- Roth, Alvin* 1995: Introduction to Experimental Economics, in: *Roth, Alvin/Kagel, John* (Hrsg.): *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 3-109.
- Sarigil, Zeki* 2010: Bargaining in Institutionalized Settings: The Case of Turkish Reforms, in: *European Journal of International Relations* 16: 3, 463-483.
- Schäfer, Gregor* 2007: *Spieltheorie und kommunikatives Handeln in den Internationalen Beziehungen. Eine Analyse der ZIB-Debatte (1994-2001)*, Marburg: Tectum.
- Scharpf, Fritz* 1997: *Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*, Boulder, CO: Westview Press.
- Scharpf, Fritz* 2006: The Joint-Decision Trap Revisited, in: *Journal of Common Market Studies* 44: 4, 845-864.
- Schimmelfennig, Frank* 1997: Rhetorisches Handeln in der internationalen Politik, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 4: 2, 219-254.
- Schimmelfennig, Frank* 2001: The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Action, and the Enlargement of the European Union, in: *International Organization* 55: 1, 47-80.
- Schimmelfennig, Frank* 2008: Entrapped Again: The Way to EU Membership Negotiations with Turkey, UCD Dublin European Institute Working Paper 08-8, July 2008.
- Schneider, Gerald* 2007: Wer hat Angst vor John Nash? Zum Stellenwert des Rational Choice-Ansatzes in Deutschland und Frankreich, in: <http://www.uni-konstanz.de/FuF/Verwiss/GSchneider/downloads/papers/WerhatAngstvorJohnNash200707.pdf>; 08.01.2008.

- Sebenius, James* 1983: Negotiation Arithmetic: Adding and Subtracting Issues and Parties, in: *International Organization* 37: 2, 281-316.
- Sebenius, James* 1992: Negotiation Analysis: A Characterization and Review, in: *Management Science* 38: 1, 18-38.
- Slapin Jonathan/Proksch, Sven-Oliver* 2008: A Scaling Model for Estimating Time-Series Party Positions from Texts, in: *American Journal of Political Science* 52: 3, 705-722.
- Simmons Beth/Danner, Allison* 2010: Credible Commitments and the International Criminal Court, in: *International Organization* 64: 2, 225-256.
- Snidal, Duncan* 1985: Coordination versus Prisoners' Dilemma: Implications for International Cooperation and Regimes, in: *American Political Science Review* 79: 4, 923-942.
- Stein, Arthur* 1982: Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World, in: *International Organization* 36: 2, 299-324.
- Thomas, Daniel* 2009: Explaining the Negotiation of EU Foreign Policy: Normative Institutionalism and Alternative Approaches, in: *International Politics* 46: 4, 339-57.
- Tine, Alioune* 1998: Africa and the International Criminal Court, in: *The International Criminal Court Monitor* 7, 11.
- Tingley, Dustin/Walter, Barbara* 2011: Reputation Building in International Relations: An Experimental Approach, In: *International Organization* 65: 2, 343-365.
- Tsebelis, George* 2000: Veto Players and Institutional Analysis, in: *Governance* 13: 4, 441-474.
- Tversky, Amos/Kahneman, Daniel* 1981: The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, in: *Science* 211: 4481, 453-458.
- Ulbert, Cornelia* 2005: "Wissensunternehmer" und Argumentationsprozesse bei der Formulierung der ILO-Konvention zu den schlimmsten Formen von Kinderarbeit, in: Ulbert, Cornelia/Weller, Christoph (Hrsg.): *Konstruktivistische Analysen der internationalen Politik*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 247-282.
- Ulbert, Cornelia/Risse, Thomas* 2005: Deliberately Changing Discourse: What does Make Arguing Effective, in: *Acta Politica* 40, 351-367.
- Ury William/Fisher, Roger* 2000: *Getting to Yes: Negotiating an Agreement Without Giving In*, 2. Auflage, London: Random House.
- Walldorf, William* 2010: Argument, Institutional Process, and Human Rights Sanctions in Democratic Foreign Policy, in: *European Journal of International Relations* 16: 4, 639-662.
- Walton Richard/McKersie Robert* 1991: *A Behavioral Theory of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System*, 2. Auflage, New York, NY: McGraw-Hill.
- Wendt, Alexander* 1987: The Agent-Structure Problem in International Relations Theory, in: *International Organization* 41: 3, 335-370.
- Wiener, Antje* 2003: Die Wende zum Dialog: Konstruktivistische Brückenstationen und ihre Zukunft, in: Hellmann, Gunther/Wolf, Klaus Dieter/Zürn, Michael (Hrsg.): *Forschungsstand und Perspektiven der Internationalen Beziehungen in Deutschland*, Baden-Baden: Nomos, 133-159.
- Wittgenstein, Ludwig* [1953] 2003: *Philosophische Untersuchungen*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Wolf, Klaus Dieter* 2000: Die Neue Staatsräson. Zwischenstaatliche Kooperation als Demokratieproblem in der Weltgesellschaft, Baden-Baden: Nomos.
- Yee, Albert* 1997: Thick Rationality and the Missing "Brute Fact": The Limits of Rationalist Incorporations of Norms and Ideas, in: *The Journal of Politics* 59: 4, 1001-39.
- Zehfuß, Maja* 1998: Sprachlosigkeit schränkt ein. Zur Bedeutung von Sprache in konstruktivistischen Theorien, *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 5: 1, 109-137.
- Zürn, Michael* 1998: Regieren jenseits des Nationalstaats. Globalisierung und Denationalisierung als Chance, Frankfurt/M.: Suhrkamp.

*Zürn Michael/Checkel, Jeffrey* 2005: Getting Socialized to Build Bridges: Constructivism and Rationalism, Europe and the Nation-State, in: *International Organization* 59: 4, 1045-1079.

## A. Deutsche und englische Zusammenfassungen der veröffentlichten Artikel

### Deutsche Zusammenfassungen:

- (1) Grobe, Christian 2009: Wie billig ist Reden wirklich? Kommunikative vs. strategische Rationalität in einem experimentellen Diktatorspiel, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 16: 2, 269-297.

*Seit Beginn der ZIB-Debatte hat der kommunikationstheoretische Ansatz einen interessanten Evolutionsprozess durchlaufen, der zu einer verstärkten Hinwendung zu den institutionellen Rahmenbedingungen für erfolgreiches kommunikatives Handeln geführt hat. Gleichzeitig haben behavioristische Spieltheoretiker – nahezu unbemerkt von der politikwissenschaftlichen Forschung – den rational-choice-Ansatz auf ein breiteres Fundament gestellt. Vor diesem Hintergrund verfolgt dieser Artikel ein doppeltes Ziel: Im theoretischen Teil zeigt er, dass die Ausblendung neuer rationalistischer Erklärungen die Ergebnisvalidität kommunikationstheoretischer Arbeiten gefährdet. Sobald nämlich argumentationsbasierte Verhaltensänderungen auch aus rationalistischer Perspektive erschließbar werden, kann der kontrafaktische Nachweis kommunikativen Handelns vornehmlich über den institutionellen Kontext in einem Kurzschluss resultieren. Zur Minimierung dieser potenziellen bias-Gefahr bestimmt der Artikel das Verhältnis zwischen kommunikativer und strategischer Rationalität neu, um anschließend im empirischen Teil den relativen Erklärungsbeitrag dieser beiden Rationalitätskonzepte im Rahmen eines Laborexperiments verzerrungsfrei zu vermessen. Dabei wird auch deutlich, wie die experimentelle Methode die empirische Feldforschung ergänzen kann – sie sollte daher zukünftig einen gleichberechtigten Platz im Methodenkabinett der IB einnehmen.*

- (2) Grobe, Christian 2010: The Power of Words: Argumentative Persuasion in International Negotiations, in: European Journal of International Relations 16: 1, 5-29.

*Die Analyse internationaler Verhandlungen erfolgte in den letzten beiden Jahrzehnten maßgeblich unter Rückgriff auf rationalistische bargaining-Ansätze. Jüngst haben Konstruktivisten allerdings auf einen alternativen Kausalmechanismus verwiesen, der Übereinkünfte zwischen den Verhandlungsparteien herbeiführen kann: argumentative Überzeugungsprozesse. Mittlerweile existieren zahlreiche empirische Studien, die nachweisen, dass die Macht der Wort in der Tat das Kalkül der Interessen überlagern und damit einen entscheidenden Einfluss auf das Verhandlungsergebnis ausüben kann. Rationalistische Theoretiker sind bisher nicht in der Lage gewesen, diesen Einfluss in ihrem Ansatz konzeptionell zu fassen. Der vorliegende Artikel schließt diese Lücke, indem er eine rationalistische Überzeugungstheorie entwickelt. Diese Theorie, die ich Theorie funktionaler Überzeugung nennen möchte, fußt auf dem Mechanismus belief-basierter Positionswechsel: Argumentativer Austausch kann für die Akteure neue Informationen mit sich bringen und so über einen Einschätzungswandel direkt das individuelle Entscheidungsverhalten verändern. Im empirischen Teil dieses Artikels teste ich die Erklärungskraft der Theorie funktionaler Überzeugung gegen die beiden prominentesten Alternativen konstruktivistischer Provenienz.*

- (3) Grobe, Christian 2011: Die Lücke, die der empiristische rational-choice-Ansatz lässt, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 18: 1, 109-124.

*Brückenschläge zwischen rationalistisch und konstruktivistisch inspirierten Theorien der Internationalen Beziehungen stehen seit Jahren im Zentrum der Disziplin. Dieser Forumsbei-*

*trag setzt sich kritisch mit dem jüngsten Versuch in dieser intellektuellen Tradition auseinander. Anhand neuester Arbeiten aus dem Kreis der experimentellen Ökonomik zeigt er, warum das Vorhaben von Johannes Marx, den allgemeinen theoretischen Kern der Internationalen Beziehungen mit dem Kern von rational choice gleichzusetzen, von einer unüberwindbaren Hypothek belastet wird. Die für seinen Integrationsvorschlag notwendige Öffnung des rational-choice-Ansatzes, vor allem für Prozesse des endogenen Präferenzwandels, verspielt nämlich nicht nur die Erklärungskraft dieses Ansatzes, sondern überdehnt ihn darüber hinaus konzeptionell. Zur Vermeidung dieser unerwünschten Nebeneffekte skizziert der vorliegende Beitrag eine alternative Konzeption von rational choice, die das essentielle theoretische Postulat fixer Präferenzen unangetastet lässt, aber dennoch eine integrative Perspektive auf die handlungstheoretische Debatte zwischen Konstruktivisten und Rationalisten eröffnet.*

#### Englische Zusammenfassungen:

- (1) Grobe, Christian 2009: Wie billig ist Reden wirklich? Kommunikative vs. strategische Rationalität in einem experimentellen Diktatorspiel, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 16: 2, 269-297.

*Since the onset of the "ZIB debate" the theory of communicative action has witnessed an interesting evolutionary process, with institutional explanations for argument-based changes in agent's behavior moving into focus. At the same time, behavioral game theorists – practically unnoticed by political scientists – have broadened the foundations of traditional rational choice theory. Equipped with findings from laboratory experiments, they found numerous ways to explain changes in agent's behavior as a result of strategic action. By leaving these rationalist explanations aside, the validity of commonly used counterfactual proofs of communicative action, via the institutional context, is threatened. To avoid the resulting danger of bias, the article puts forth a new definition of the relation between communicative and strategic rationality. Subsequently, it builds on this definition in order to measure the relative explanatory power of the two approaches by means of a laboratory experiment. The article thus shows how the adopted experimental method can supplement empirical field research, and therefore deserves to become an integral part of the standard toolkit used by political scientists.*

- (2) Grobe, Christian 2010: The Power of Words: Argumentative Persuasion in International Negotiations, in: European Journal of International Relations 16: 1, 5-29.

*Throughout the last two decades international negotiations have been predominantly analysed from the perspective of rationalist bargaining theory. But most recently, constructivists have pointed to a different mechanism that may facilitate agreement among multiple parties: processes of argumentation. Indeed, numerous empirical studies were successful in showing that words have the power to change the initial bargaining position of an actor and thereby impact on the outcome of multilateral negotiations. Rationalists have so far been unable to capture this important role of argumentative talk within their conceptual framework. Therefore, this article introduces a theory of rational persuasion, which I call functional persuasion theory. According to this theory argument-based changes in bargaining positions are entirely belief-driven and are not due to a reformulation of agents' preferences, as constructivists hold. The explanatory power of functional persuasion theory is demonstrated in the empirical part of this article by testing it against the most prominent constructivist explanations of argumentative persuasion.*

- (3) Grobe, Christian 2011: Die Lücke, die der empiristische *rational-choice*-Ansatz lässt, in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 18: 1, 109-124.

*Building bridges between rationalist and constructivist theories of international relations has become a discipline-wide effort over the last years. This article offers a critical assessment of the latest approach in this intellectual tradition put forth by Johannes Marx. Drawing on work by experimental economists I show why it is not possible to reconstruct rational choice theory as universal hard core of IR. Since this step required theorizing an endogenous change of preferences, as Marx argues, it would overstretch the rationalist approach. In order to avoid this undesirable effect, I will introduce an alternative conception of rational action. This conception, its commitment to fixed preferences notwithstanding, offers an integrative perspective on the current debate between rationalist and constructivists with a specific focus on bar- gaining and arguing in international negotiations.*