

Normative Argumente in EU-Vertragsverhandlungen

Das bessere Argument als Verhandlungsressource?

von
Dr. Janine Reinhard

1. Auflage

Nomos Baden-Baden 2014

Verlag C.H. Beck im Internet:
www.beck.de

ISBN 978 3 8487 0507 8

Zum Inhalt:

Die Autorin untersucht die Verwendung und Wirkung normativer Argumente in EU-Vertragsverhandlungen. Zur Messung des Argumentationsverhaltens wird ein neuartiges Verfahren der automatisierten Textanalyse entwickelt und durch die so generierten Daten gezeigt, dass Argumente eine Strategie sind, die Staaten in Verhandlungen erfolgreich nutzen.

Die Autorin:

Dr. Janine Reinhard, geb. 1981, studierte Politikwissenschaft, Osteuropastudien und Öffentliches Recht in Düsseldorf, Hamburg und Prag (2006: M.A. Universität Hamburg). 2012 Promotion an der Universität Konstanz. Seit 2012 Projektkoordinatorin im Bereich Akademische Angelegenheiten sowie Lehrbeauftragte an der Jacobs University Bremen.

Die Reihe wird herausgegeben von Mathias Albert, Christopher Daase, Nicole Deitelhoff, Thomas Diez, Philipp Genschel, Andrea Liese, Frank Schimmelfennig (geschäftsführend) und Antje Wiener.

Reinhard

Janine Reinhard

Normative Argumente in EU-Vertragsverhandlungen

Das bessere Argument als Verhandlungsressource?

Normative Argumente in EU-Vertragsverhandlungen

22



Nomos



Die Reihe
„Internationale Beziehungen“
wird herausgegeben von

Prof. Dr. Mathias Albert, Bielefeld
Prof. Dr. Christopher Daase, Frankfurt / Main
Prof. Dr. Nicole Deitelhoff, Frankfurt / Main
Prof. Dr. Thomas Diez, Tübingen
Prof. Dr. Philipp Genschel, Bremen
Prof. Dr. Andrea Liese, Potsdam
Prof. Dr. Frank Schimmelfennig (geschäftsführend), Zürich
Prof. Dr. Antje Wiener, Hamburg

Band 22

Janine Reinhard

Normative Argumente in EU-Vertragsverhandlungen

Das bessere Argument als Verhandlungsressource?



Nomos

Dissertation der Universität Konstanz

Tag der mündlichen Prüfung: 29.11.2012

Referenten: Prof. Dr. Katharina Holzinger,
Prof. Dr. Nathalie Behnke,
Prof. Dr. Dirk Leuffen

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Zugl.: Konstanz, Univ., Diss., 2012

ISBN 978-3-8487-0507-8 (Print)

ISBN 978-3-8452-4797-7 (ePDF)

1. Auflage 2014

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2014. Printed in Germany. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	7
Tabellenverzeichnis	11
Abbildungsverzeichnis	15
I. Einleitung	17
1. Argumentation und Methode dieser Arbeit	19
2. Die Analyse von EU-Vertragsverhandlungen	21
3. Beitrag der Arbeit zur politikwissenschaftlichen Forschung	22
4. Vorgehensweise	23
II. Literaturdiskussion: Normative Argumente in internationalen Verhandlungen	24
1. Rhetorisches Handeln in Verhandlungen	25
2. Deliberations- und Diskurstheorie	29
3. „Arguing versus Bargaining“ - Debatte	31
4. Behaviouralistische Verhandlungsanalyse	35
5. Normative Argumente in der Analyse von EU – Verhandlungen	38
6. Defizite der bisherigen Forschung und Fokus dieser Arbeit	48
III. Untersuchungsgegenstand: EU-Vertragsverhandlungen	52
1. Begründung Auswahl EU-Vertragsverhandlungen	52
2. Ablauf, Geschichte und Reformagenda	53
3. Komplexe Verhandlungen: multi-actor, multi-stage, multi-issue	59
4. Fokus: EU-Vertragsverhandlungen seit dem Vertrag von Amsterdam	62

Inhaltsverzeichnis

IV. Theorie und Hypothesen: Verwendung und Wirkung normativer Argumente in EU-Vertragsverhandlungen	69
1. Konzeptspezifikation: Was sind normative Argumente?	69
1.1 Legitimationsstandards in EU – Vertragsverhandlungen	70
1.2 Was ist ein Argument?	75
2. Bedingungsfaktoren der Verwendung und Wirkung normativer Argumente	76
2.1 Eigenschaften des Verhandlungskontexts	78
2.2 Eigenschaften des Verhandlungsgegenstands	81
2.3 Eigenschaften der Akteure	84
3. Hypothesen: Normative Argumente in EU-Vertragsverhandlungen	88
3.1 Verwendung normativer Argumente	89
3.1.1 Eigenschaften des Verhandlungskontexts / der Vertragsverhandlungen	90
3.1.2 Eigenschaften des Verhandlungsgegenstands	92
3.1.3 Eigenschaften der Mitgliedstaaten	94
3.2 Verwendung verschiedener Begründungstypen	98
3.3 Wirkung normativer Argumente auf Verhandlungserfolg	106
3.3.1 Was erklärt Verhandlungserfolg: Argumente vs. strukturelle Machtressourcen?	106
3.3.2 Eigenschaften des Verhandlungskontexts	109
3.3.3 Eigenschaften des Verhandlungsgegenstands	110
3.3.4 Eigenschaften der Mitgliedstaaten	111
3.4 Verhandlungserfolg normativer Argumente und Wahl des Begründungstyps	112
4. Zusammenfassung	113
V. Forschungsdesign: Messung des Argumentationsverhaltens und der weiteren Variablen	116
1. Verwendete Quellen zur Messung des Argumentationsverhaltens	116
1.1 Begründung der Quellenwahl	117
1.2 Beschreibung der Dokumentenbasis	120
1.3 Möglichkeit der Messung des Issue-spezifischen Argumentationsverhaltens	124
2. Messung der Verwendung normativer Argumente	128
2.1 Verfahren zur Messung von Argumentationsverhalten	129
2.2 Erstellung des Dictionaries	133
2.2.1 Auswahl Stichprobe normativer Argumente	134
2.2.2 Durchführung der manuellen Codierung	136
2.2.3 Auswahl der Key-Words	138

2.3	Validität und Bewertung des Dictionary-Verfahrens	141
2.3.1	Messvalidität des Dictionary-Verfahrens	141
2.3.2	Konstruktvalidität	143
2.3.3	Diskussion des Indikators für Argumentationsverhalten	146
3.	Messung des Verhandlungserfolgs	146
3.1	Operationalisierung	147
3.2	Datenerhebung und Berechnung	148
3.3	Deskriptive Statistik	151
4.	Operationalisierung und Datengrundlage der weiteren Variablen	155
4.1	Ökonomisches und Politisches Gewicht	155
4.2	Abhängigkeit vom Verhandlungsergebnis	156
4.3	Ratifikationshürden	158
4.4	Glaubwürdigkeit der Argumentenverwendung: Integrationsfreundlichkeit	160
4.5	Formale Position: Rolle der Präsidentschaft	161
4.6	Sozialisations- und Lerneffekte: Länge Mitgliedschaft	162
5.	Zusammenfassung	163
VI.	Analyse und Ergebnisse: Normative Argumente in EU-Vertragsverhandlungen	164
1.	Deskriptive Statistik: Argumentenverwendung	164
1.1	Messung über gesamte Positionspapiere vs. Issue-Spezifische Messung	165
1.2	Verwendung Begründungstypen	170
1.3	Argumentation pro Mitgliedstaat und Issue	171
2.	Analyse: Verwendung und Wirkung normativer Argumente	175
2.1	Beschreibung der Datenstruktur und Modellspezifikation	176
2.2	Analyse I: Verwendung normativer Argumente	179
2.2.1	Eigenschaften des Verhandlungskontexts / Verträge	179
2.2.2	Eigenschaften der Verhandlungsgegenstände	182
2.2.3	Eigenschaften der Mitgliedstaaten	185
2.2.4	Größe und Wirtschaftliches Gewicht: BIP	188
2.2.5	Abhängigkeit vom Verhandlungsergebnis und Veto-Macht: Handelsanteil mit EU	189
2.2.6	Drohung mit Scheitern nationaler Ratifikation: Ratifikationshürden	191
2.2.7	Glaubwürdigkeit: Integrationsfreundlichkeit der Bevölkerung	192
2.2.8	Präsidentschaft	194
2.2.9	Länge Mitgliedschaft	195

Inhaltsverzeichnis

2.2.10 Zusammenfassung	199
2.3 Analyse II: Verwendung Begründungstypen	200
2.3.1 Modellspezifikation	200
2.3.2 Eigenschaften des Verhandlungskontexts / Verträge	200
2.3.3 Eigenschaften des Verhandlungsgegenstands	203
2.3.4 Eigenschaften der Mitgliedstaaten	205
2.3.5 Zusammenfassung	210
2.4 Analyse III: Wirkung normativer Argumente auf Verhandlungserfolg	210
2.4.1 Modellspezifikation	210
2.4.2 Führen normative Argumente zu Verhandlungserfolg?	212
2.4.3 Einfluss der Eigenschaften des Verhandlungskontexts / Verträge	217
2.4.4 Einfluss der Eigenschaften des Verhandlungsgegenstands	218
2.4.5 Einfluss der Eigenschaften der Mitgliedstaaten	220
2.4.6 Zusammenfassung	228
2.5. Analyse IV: Wirkung bestimmter Begründungstypen auf Verhandlungserfolg	229
3. Zusammenfassung und Bewertung der Analyse	237
VII. Schlussfolgerungen und Ausblick	245
VIII. Literaturverzeichnis	253
IX. Annex	265