

Carsten Giersch

Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten

Carsten Giersch

# Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten



**VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN**

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

Gefördert durch die Fritz Thyssen Stiftung

Zugl. Habilitationsschrift Universität Rostock, 2008

1. Auflage 2009

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2009

Lektorat: Katrin Emmerich / Sabine Schöller

VS Verlag für Sozialwissenschaften ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.  
[www.vs-verlag.de](http://www.vs-verlag.de)



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-531-16453-3

Meiner Frau Jennifer

# Vorwort

Nach Fertigstellung des Buches eskalierte im Sommer 2008 die Georgien-Krise. Dieser Fall verdeutlichte, dass zwischenstaatliche Kriege nicht der Vergangenheit angehören. Die friedliche Regulierung der Konkurrenz zwischen den Großmächten, geopolitischer Ambitionen von Staaten und regionaler Konflikte sind ebenso wie die Verhütung und Beendigung von Bürgerkriegen zentrale Aufgaben der internationalen Politik.

Der Georgien-Krieg demonstrierte erneut die fatalen Folgen übertriebener Risikobereitschaft bei Konfliktgegnern. Ohne eine erhöhte Risikobereitschaft auf Seiten der georgischen Regierung wäre der Versuch der gewaltsamen Wiedereingliederung Südossetiens und Abchasiens nicht erfolgt, und die russischen Regierung hätte wohl nicht die militärische Besetzung und staatliche Anerkennung der Provinzen betrieben, wäre sie davor zurückgeschreckt, die partnerschaftlichen Beziehungen zur Europäischen Union aufs Spiel zu setzen.

Das vorliegende Buch beschäftigt sich auf systematische Weise damit, wie Risikofreude und Risikoscheu von Akteuren in verschiedenen internationalen Konfliktsituationen zustandekommen, welche Auswirkungen diese Risikoeinstellungen auf den Konfliktaustrag haben und was die Erkenntnisse über Risikopräferenzen für die Deeskalation und Befriedung von Konflikten bedeuten.

Die Studie wurde im Frühjahr 2008 von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Rostock als Habilitationsschrift angenommen. Für die Gutachten danke ich Prof. Nikolaus Werz, an dessen Lehrstuhl ich als Wissenschaftlicher Assistent die Arbeit verfasst habe, und Prof. Jakob Rösel, der mir viele gute Hinweise gegeben hat. Für das externe Gutachten bedanke ich mich bei Prof. Reinhard Wolf (Universität Frankfurt a.M.).

Die Studie hat eine längere Entstehungsgeschichte. Die Suche nach neuen Wegen in der internationalen Konfliktforschung ging aus einem von der Fritz Thyssen Stiftung an der Universität Bonn geförderten mehrjährigen Forschungsprojekt zur internationalen Politik gegenüber den Kriegen im ehemaligen Jugoslawien hervor. Die meisten Ideen für die Habilitationsschrift wurden während eines einjährigen Thyssen Postdoc-Fellowship am Weatherhead Center for International Affairs der Harvard University (Cambridge, Mass.) entwickelt.

Die Forschungsergebnisse habe ich in den Seminaren an der Universität Rostock immer wieder auf den Prüfstand gestellt. Den kritischen Diskussionen mit meinen Studenten verdankt die Studie manche Verbesserung. Meinen Kollegen habe ich Teile der Arbeit wiederholt vorgetragen und von ihnen wertvolle Anregungen erhalten. Namentlich dafür danken möchte ich Prof. Yves Bizeul, Dr. Andreas Baumer, Dr. Gudrun Heinrich und Dr. Conchita Hübner-Oberndörfer.

Dr. Daniel Eisermann hat die Endfassung des Manuskripts vollständig durchgesehen, und ich danke ihm aufs schönste für seine sorgfältigen Anmerkungen. Meine Eltern haben auch dieses Projekt wieder mit dem größten Interesse und Engagement

begleitet. Dass die Fertigstellung der Studie in so guter Stimmung verlief, verdanke ich der starken Anteilnahme und den liebevollen Ermunterungen meiner Frau. Ich bin glücklich, ihr dieses Buch widmen zu dürfen.

Gerne weise ich darauf hin, dass die Veröffentlichung des Buches von der Fritz Thyssen Stiftung gefördert wurde. Namentlich danke ich Dr. Markus Stanat von der Stiftung für seine entschlossene Unterstützung. Der Lektorin für Forschung, Frau Katrin Emmerich, vom VS Verlag für Sozialwissenschaften danke ich für die vorzügliche Betreuung und die erfreuliche Zusammenarbeit.

*Carsten Giersch*

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung: Risikoanalyse und internationale Sicherheit</b>	<b>17</b>
Risikoeinstellungen bei Entscheidungen über Krieg und Frieden . . . . .	17
Konstruktion von Risikoeinstellungen als Problem der Konfliktforschung . .	20
Risikobegriff und Risikoforschung . . . . .	20
Entscheidungsprozesse und Risikokontrolle . . . . .	22
Rationale Entscheidungen und strategische Konfliktrisiken . . . . .	23
Prospect-Theorie und Statuskonflikte . . . . .	25
Risikotheorie und internationale Beziehungen . . . . .	30
Schema der Faktoren von Risikoeinstellungen . . . . .	33
Risikofreude und Kriegsverhütung (Teil I) . . . . .	35
Risikoscheu und Friedensvermittlung (Teil II) . . . . .	40
<b>I Faktoren von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten</b>	<b>45</b>
<b>1 Repräsentation von Entscheidungsalternativen in der Politik</b>	<b>47</b>
<b>2 Rationale Risiko-Funktion der Erwartungsnutzentheorie</b>	<b>51</b>
2.1 Grundlagen der Entscheidungstheorie . . . . .	51
2.2 Bernoulli-Prinzip und Neumann-Morgenstern-Funktion . . . . .	54
2.3 Lotterien und Risikoeinstellungen . . . . .	58
2.4 Bayes-Theorem und subjektive Wahrscheinlichkeiten . . . . .	66
<b>3 Prospect-Theorie und Framing-Effekte</b>	<b>73</b>
3.1 Alternative Risikotheorie im Überblick . . . . .	73
3.2 Experimente und Effekte . . . . .	76
3.3 Wertfunktion und Gewichtungsfunktion . . . . .	79
3.4 Framing: die Konstruktion von Aussichten . . . . .	82
<b>4 Anwendung der Prospect-Theorie auf die internationalen Beziehungen</b>	<b>85</b>
4.1 Prospect-Theorie und außenpolitische Entscheidungsanalyse . . . . .	85
4.2 Referenzpunkte und Status-Konflikte . . . . .	89
4.3 Sicherheit, Ideale und Autonomie . . . . .	96
<b>5 Informationsverarbeitung, Lernprobleme und Fehleinschätzungen</b>	<b>101</b>
5.1 Heuristiken und kognitive Verzerrungen . . . . .	102
5.2 Kultur, Kontext und Überzeugungen . . . . .	108
5.3 Attributionsfehler und Persönlichkeitsmerkmale . . . . .	111

5.4	Standardverfahren und Gruppendenken . . . . .	114
5.5	Ideologie und religiöser Fundamentalismus . . . . .	118
<b>6</b>	<b>Strukturelle Faktoren von Risikoeinstellungen</b>	<b>125</b>
6.1	Von Kriegsursachen zu Faktoren des Friedens . . . . .	126
6.1.1	Territoriale Streitigkeiten . . . . .	129
6.1.2	Vormachtkonflikte und rebellische Staaten . . . . .	131
6.1.3	Rivalität und Feindseligkeit . . . . .	134
6.2	Veränderliche Attribute der strategischen Wahl . . . . .	137
6.3	Machtverteilung und Statuskonkurrenz . . . . .	139
6.4	Demokratien und Diktaturen . . . . .	143
6.5	Handel und wirtschaftliche Interdependenz . . . . .	147
6.6	Internationale Organisationen und Normen . . . . .	151
<b>7</b>	<b>Riskante strategische Situationen</b>	<b>157</b>
7.1	Konzepte der Spieltheorie . . . . .	158
7.2	Strategische Grundspiele . . . . .	163
7.2.1	Prisoners-Spiel und internationales Sicherheitsdilemma . . . . .	163
7.2.2	Chicken-Spiel und der Anreiz zur Kriseneskalation . . . . .	169
7.2.3	Battle of the Sexes und das Prinzip der Fairness . . . . .	173
7.2.4	Assurance-Spiel und das Virus der Feindseligkeit . . . . .	176
7.3	Prekäre Mischungen von Kooperation und Konfrontation . . . . .	182
7.4	Chancen und Risiken des Bluffens . . . . .	186
<b>8</b>	<b>Interaktionen von Risikotypen in internationalen Krisen</b>	<b>191</b>
8.1	Eskalation oder Deeskalation . . . . .	191
8.2	Dynamisches Modell variabler Risikoprofile . . . . .	192
8.2.1	Darstellung von strategischen Zügen . . . . .	192
8.2.2	Abschreckungs- und Krisensituationen . . . . .	194
8.2.3	Kritische Risikoprofile von Krisenakteuren . . . . .	198
8.3	Gefährliche Risikostrategien . . . . .	203
8.4	Abschreckung und Diplomatie . . . . .	208
<b>II</b>	<b>Risikomanagement bei der</b>	
	<b>Befriedung von Bürgerkriegen</b>	<b>217</b>
<b>1</b>	<b>Risikotheoretischer Ansatz zur Konfliktlösung</b>	<b>219</b>
1.1	Unsicherheiten eines Friedensschlusses . . . . .	223
1.2	Faktoren der Risikoaversion gegenüber Friedensverhandlungen . . . . .	227
1.3	Probleme internationaler Friedensvermittlung . . . . .	232
1.3.1	Schiedsverfahren und Arbitration . . . . .	232
1.3.2	Internationale Mediation . . . . .	234
1.3.3	Konsultation und interaktive Problemlösung . . . . .	237
1.4	Konzept zur Risikominderung in Friedensprozessen . . . . .	240

<b>2</b>	<b>Matrix der Risikoaversion im Friedensprozess</b>	<b>247</b>
2.1	Vorgespräche . . . . .	247
2.2	Verhandlungen . . . . .	251
2.3	Einigung . . . . .	253
2.4	Vertragsimplementierung . . . . .	255
2.5	Resümee . . . . .	257
<b>3</b>	<b>Variablen der Risikominderung bei der Friedensvermittlung</b>	<b>259</b>
3.1	Normalisierung der Beziehungen zwischen den Konfliktparteien . . . . .	264
3.1.1	Wechselseitige Anerkennung auf der Führungsebene . . . . .	264
3.1.2	Verständigung auf der Ebene der Fraktionen . . . . .	268
3.1.3	Versöhnungsinitiativen auf der Bevölkerungsebene . . . . .	275
3.2	Reframing der Aussichten auf Friedensverhandlungen . . . . .	282
3.2.1	Normalisierung der Referenzpunkte . . . . .	282
3.2.2	Reframing der Aussichten auf relative Verluste . . . . .	284
3.2.3	Verbesserung der Aussichten auf relative Gewinne . . . . .	286
3.2.4	Politische Ökonomie von Bürgerkriegen . . . . .	289
3.3	Wechselwirkungen . . . . .	295
3.4	Kontrolle von Ambivalenzen im Friedensabkommen . . . . .	297
3.4.1	Demobilisierung und Demilitarisierung . . . . .	297
3.4.2	Demokratische Neuordnung . . . . .	299
3.4.3	Aufbau eines handlungsfähigen Staates . . . . .	305
3.4.4	Gerechtigkeit, Wiedergutmachung und Versöhnung . . . . .	306
3.5	Internationale Absicherung der Vertragsimplementierung . . . . .	310
3.5.1	Internationale Präsenz . . . . .	310
3.5.2	Finanzielle Unterstützung und wirtschaftlicher Aufbau . . . . .	313
3.5.3	Internationale Koordination . . . . .	315
3.6	Minderung der Ambiguität von Verhandlungen . . . . .	317
3.6.1	Integrative Verhandlungen und faire Mediation . . . . .	318
3.6.2	Wertschöpfung und Risikodiversifikation . . . . .	329
3.6.3	Verhandlungsanalyse und Fair Division . . . . .	336
	<b>Konklusionen: Risikotheorie der internationalen Friedenssicherung</b>	<b>351</b>
	Indizien für Risikoprofile von Konfliktableitern . . . . .	352
	Risikokommunikation und strategische Kooperation . . . . .	358
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>363</b>

# Abbildungsverzeichnis

0.1	Faktoren von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten . . . . .	34
2.1	<i>Teil I</i>	
	Glücksräder A, B und C . . . . .	60
2.2	Risikoscheue Nutzenfunktion $u(1)$ . . . . .	63
2.3	Risikoneutrale Nutzenfunktion $u(2)$ . . . . .	64
2.4	Risikofreudige Nutzenfunktion $u(3)$ . . . . .	65
2.5	Gemischte Risiko-Nutzen-Funktion $u(4)$ . . . . .	65
3.1	Wertfunktion für Verluste und Gewinne . . . . .	74
3.2	Gewichtungsfunktionen für Verluste und Gewinne . . . . .	75
7.1	Machtprobe mit Imponiergehabe im Spielbaum . . . . .	188
8.1	Hypothetische Risikoeinstellungen in einer Krise . . . . .	200
1.1	<i>Teil II</i>	
	Multidimensionales Konzept zur Risikominderung in Friedensprozessen nach Bürgerkriegen . . . . .	241
3.1	Vetospieler, Einstimmigkeitskerne und Winsets . . . . .	271
3.2	Anhaltspunkte und Ablauf distributiver Verhandlungen . . . . .	322
3.3	Verhandlungsraum und Effizienzgrenze . . . . .	333
3.4	Graphische Darstellung ordinaler Vertragspräferenzen . . . . .	340
3.5	Graphische Darstellung kardinaler Vertragspräferenzen . . . . .	340
3.6	Vertragsanalyse mit mehreren Themen . . . . .	345
3.7	Ein effizienter und gerechter Vertrag . . . . .	348
3.8	<i>Teil III</i>	
	Risikotheoretisches Modell der internationalen Friedenssicherung . . . . .	359

# Tabellenverzeichnis

2.1	<i>Teil I</i>	
	Glücksräder, Risikoeinstellungen und Erwartungsnutzen . . . . .	59
2.2	Nutzenfunktion und Sicherheitsäquivalente . . . . .	62
2.3	Bayes-Theorem: Kombinationen gemeinsamer Wahrscheinlichkeiten . .	68
2.4	Der Lügendetektor-Test . . . . .	69
3.1	Matrix der Risikoeinstellungen nach der Prospect-Theorie . . . . .	76
3.2	Entscheidungsexperimente zur Prospect-Theorie . . . . .	77
5.1	Heuristiken und kognitive Verzerrungen . . . . .	103
7.1	Merkmale und Begriffe zur Unterscheidung strategischer Spiele . . . .	159
7.2	Die Grundspiele im Kontext internationaler Beziehungen . . . . .	162
7.3	Das Gefangen-Dilemma in der Normalform . . . . .	164
7.4	Chicken-Spiel als Mutprobe . . . . .	170
7.5	„Kampf der Geschlechter“ . . . . .	173
7.6	Assurance-Spiel und Rüstungskontrolle . . . . .	177
7.7	Allgemeine Darstellung strategischer Rüstungskontrolle . . . . .	179
7.8	Relative Auszahlungen und der Feindseligkeits-Faktor $\lambda$ (1) . . . . .	179
7.9	Relative Auszahlungen und der Feindseligkeits-Faktor $\lambda$ (2) . . . . .	179
7.10	Transformation des Versicherungsspiels in das Gefangen-Dilemma .	180
7.11	Gemischte Strategien: Ermittlung des $p$ - und $q$ -Mix . . . . .	183
7.12	Machtprobe und Typfrage . . . . .	187
7.13	Imponiergehabe und Bayes-Regel . . . . .	189
8.1	Generalisierte strategische Interaktion . . . . .	193
2.1	<i>Teil II</i>	
	Matrix der Risikoaversion in Friedensprozessen . . . . .	248
3.1	Variablen der Risikominderung bei der Friedensvermittlung . . . . .	262
3.2	Ordinale und kardinale Vertragspräferenzen . . . . .	339
3.3	Faire Aufteilung von Gegenständen . . . . .	341

# Einleitung: Risikoanalyse und internationale Sicherheit

## Risikoeinstellungen bei Entscheidungen über Krieg und Frieden

Es gibt keine riskanteren Entscheidungen in der Politik als die über Krieg und Frieden. An solchen Entscheidungen beteiligte Akteure müssen dabei zwischen Alternativen wählen, deren positive und negative Folgen höchst unsicher sind. Krieg ist nicht nur eine ineffiziente Weise, einen Konflikt auszutragen, denn es fallen immer Kosten der Kriegführung an, die durch eine politische Regelung vermieden werden könnten. Die militärische Eskalation eines Konflikts ist auch riskanter als eine friedliche Lösung, wenn anstelle des erhofften Sieges eine Niederlage oder eine Pattsituation droht, weil der Gegner stärker und entschlossener ist als erwartet.

Diese Arbeit wird zeigen, dass Risikoeinstellungen der Akteure bei Entscheidungen über Krieg und Frieden eine kritische Rolle spielen.<sup>1</sup> Die Aufklärung der Muster und Mechanismen bei der Entstehung und den Wirkungsweisen von Risikofreude und Risikoscheu soll zu einem effektiveren Management internationaler Konflikte beitragen. In praktischer Hinsicht bedeutet das, der Frage nachzugehen, wie Konfliktparteien selbst oder mit Hilfe von Drittparteien durch die Veränderung von Risikoeinstellungen und durch Maßnahmen der Risikominderung eine friedliche Beilegung von Streitigkeiten fördern können.

Die deutsche Außen- und Sicherheitspolitik ist seit den Kriegen im ehemaligen Jugoslawien in den 1990er Jahren in zunehmendem Maße im internationalen Krisen- und Konfliktmanagement und in Friedensoperationen involviert.<sup>2</sup> Gegenwärtige Sicherheits- und Konfliktrisiken erwachsen aus so heterogenen Lagen wie dem transnationalen Terrorismus, der Verbreitung von Massenvernichtungswaffen, fragilen Staaten, der Nahrungsmittelknappheit und humanitären Notlagen, dem Klimawandel, der unsicheren Energie- und Rohstoffversorgung und der transnationalen Kriminalität. Aufgrund dieser erweiterten Sicherheitsprobleme erhöht sich auch der Bedarf an politischem und strategischem Risikomanagement.

---

<sup>1</sup>Der hier gewählte Begriff der Risikoeinstellungen berücksichtigt, dass Akteure solche Einstellungen sowohl innerlich (intrinsisch) als auch unter äußeren Einflüssen (extrinsisch) bilden.

<sup>2</sup>Zur Entwicklung der neueren deutschen Außen- und Sicherheitspolitik siehe Haftendorn (2001), Kaiser/Maull (1995a, 1995b, 1996), Eberwein/Kaiser (1998). Überblicksdarstellungen bieten u.a. Bredow (2006), Hellmann (2006) und Gareis (2006). Zu den Folgen der Jugoslawien-Kriege siehe Eisermann (2000), Giersch (1998). Über gegenwärtige Herausforderungen informieren Kaiser/Schwarz (2000), Jäger/Höse/Oppermann (2007), Schmidt/Hellmann/Wolf (2007). Aktuelle sicherheitspolitische Studien werden insbesondere im Deutschen Institut für Internationale Politik und Sicherheit (Stiftung Wissenschaft und Politik) sowie von der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik in Berlin erstellt.

Die beiden Hauptteile der Arbeit behandeln zwei gravierende Probleme internationaler Konflikte: die Gefahr der gewaltsamen militärischen Eskalation zwischenstaatlicher Krisen (Teil I) und die Schwierigkeiten bei der dauerhaften Befriedung von Bürgerkriegen (Teil II).<sup>3</sup> Bezüglich internationaler Krisen wird analysiert, wie eine erhöhte Risikobereitschaft der Gegner Konflikte eskalieren lässt. Dagegen ist im Fall der Bürgerkriege zu zeigen, dass die Scheu der Konfliktparteien, Risiken beim Wechsel von der militärischen zu einer politischen Strategie einzugehen, eine Friedenslösung erschwert.

Die Risikoeinstellung von Konfliktparteien ist ein noch weitgehend unerforschtes Gebiet der internationalen Sicherheitspolitik. Um Risikoeinstellungen im friedlichen Sinne beeinflussen zu können, müssen die vielfältigen Faktoren identifiziert werden, die potenziell auf die Entstehung von Risikofreude oder Risikoscheu einwirken. Die methodische Herausforderung besteht darin, Verfahren zur annähernden Bestimmung unterschiedlicher Risikoeinstellungen zu entwickeln. Eine genaue Bestimmung ist zwar nur unter Laborbedingungen anhand von konstruierten Entscheidungsexperimenten und Lotterien möglich und lässt sich in der komplexen Welt der internationalen Beziehungen folglich nicht durchführen. Dennoch spielen auch dort Risikoeinstellungen nicht nur eine kritische Rolle für Entscheidungspräferenzen; es ist vor allem kein Verlass darauf, dass Risikoeinstellungen rational gebildet werden. Das gilt insbesondere für internationale Konflikte – mit tödlichen Folgen, wenn etwa infolge übersteigerter Risikobereitschaft der Akteure Kriege ausbrechen.

Die methodischen Probleme können weitgehend durch eine interdisziplinäre induktive Vorgehensweise bei der Erschließung von Risikofreude und Risikoscheu gelöst werden. Die moderne Entscheidungstheorie kennt außer rationalen Nutzenkalkulationen eine Vielzahl weiterer Faktoren, welche die Repräsentation von riskanten Entscheidungen verzerren können, darunter kognitiv-psychologische und sozial-psychologische Effekte.<sup>4</sup> Solche Effekte führen in Konfliktsituationen beispielsweise zu auf vorgefassten Überzeugungen beruhenden Wunschvorstellungen, zu Fehleinschätzungen der Lage und des Gegners, bis hin zu unversöhnlicher Feindseligkeit aufgrund von Attributionsirrtümern.

Soweit außenpolitische Handlungen aus einem organisierten Prozess der Entscheidungsfindung hervorgehen, sollte man annehmen, dass verzerrende Effekte im Zuge der Beratungen eliminiert würden. Gruppenentscheidungen und bürokratische Verfahren tragen aber unter Umständen noch dazu bei, dass die Vollständigkeit der Risikobeurteilung überschätzt wird, eine vorzeitige Festlegung auf eine bestimmte Entscheidung stattfindet und sich ein übermäßiger Optimismus breit macht, die Auswirkungen riskanter Entscheidungen kontrollieren zu können.

Der Weg der amerikanischen Regierung von George W. Bush in den Irak-Krieg im Jahr 2003 stellt dafür ein neueres Beispiel dar. Mit dem zunehmenden Vorrang

---

<sup>3</sup>Militarisierte internationale Krisen werden so definiert, dass mindestens eine Seite die Anwendung von Gewalt androht. Bürgerkriege sind immer dann auch internationale Konflikte, wenn sie grenzüberschreitende Auswirkungen – etwa durch Flüchtlingsströme – haben, Nachbarstaaten involviert sind oder sich die internationale Staatengemeinschaft, insbesondere durch die Vereinten Nationen, einmischt.

<sup>4</sup>Der Begriff der Entscheidungsrepräsentation wird in der Arbeit synonym zu „Einschätzung“ bzw. „Darstellung“ von Entscheidungsalternativen oder Optionen verwendet.

der politischen und militärischen Planungen im Verteidigungsministerium, dem „Pentagon“, gediehen die Fehleinschätzungen und -entscheidungen. Der Fall ist inzwischen gut dokumentiert.<sup>5</sup> Das Drama um den Irak-Krieg und seine Folgen entfaltete sich, während die vorliegende Arbeit entstand. Einige beispielhafte Verweise sind in die Argumentation aufgenommen worden. Verzerrte Präferenzen und Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten sind jedoch ein universelles Problem, was in historischer Perspektive nicht nur mit Blick auf den Ersten und Zweiten Weltkrieg, sondern auch auf alle späteren militärischen Konflikte des 20. Jahrhunderts ersichtlich ist.<sup>6</sup>

Insgesamt kann weder das Problem militarisierter Krisen und Kriege zwischen Staaten als obsolet angesehen werden, noch werden Bürgerkriege heute verlässlich verhindert, schnell beendet oder nachhaltig gelöst.<sup>7</sup> Daher scheint es gerechtfertigt, einen neuen risikothoretischen Ansatz zur Diskussion zu stellen, der die innere Motivation von Akteuren, zwischen politisch-friedlichen oder gewaltsam-militärischen Konfliktstrategien zu wählen, in den Mittelpunkt rückt.

Diese Studie unternimmt dafür zugleich eine Gegenwartsanalyse der äußeren Faktoren von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten. Die heutigen strukturellen Faktoren, wie die Bedingungen der Konkurrenz zwischen Staaten, besonders den Großmächten, Unterschiede zwischen demokratischen oder diktatorischen Regierungssystemen, Handel und globale Interdependenz sowie die Rolle internationaler Organisationen und Normen werden in ihren Auswirkungen auf die Risikopräferenzen strategisch handelnder Akteure gewürdigt. Nicht nur die friedliche Beilegung zwischenstaatlicher Krisen, sondern auch die Friedensvermittlung nach Bürgerkriegen ist in den Kontext der heutigen internationalen Beziehungen einzuordnen.

Der Gegenwartsbezug stellt nicht zuletzt die Bedingung für die praxeologischen Schlussfolgerungen zum Thema Konfliktbearbeitung dar. In diesem Zusammenhang wird nachstehend auch der Begriff des politisch-strategischen Risikomanagements verwendet. In Bezug auf internationale Krisen und die Befriedung von Bürgerkriegen bedeutet strategisches Risikomanagement, alle denkbaren Faktoren zu überprüfen, die zu übertriebener Risikofreude bzw. Risikoscheu der beteiligten Akteure führen können. Soweit es Hinweise auf verzerrte Risikoeinstellungen gibt, sollen diese Verzerrungen verifiziert und möglichst korrigiert werden. Schließlich sind Maßnahmen zur Konfliktbearbeitung daraufhin zu kontrollieren, ob sie die kritischen Risikoeinstellun-

---

<sup>5</sup>Siehe Risen (2006), Hersh (2004). Auch Woodward's Kriegstrilogie (2006; 2004; 2002) nach dem Terrorangriff auf die USA am 11. September 2001 ist eine Fundgrube, wenn man die Regeln der Quellenkritik beachtet. Zum Personal der Bush-Regierung und der Machtasymmetrie zwischen Außen- und Verteidigungsministerium sowie dem Weißen Haus siehe Mann (2004). Zur beginnenden Aufarbeitung der Ereignisse vor und nach dem 11. September 2001 siehe u.a. The 9/11 Commission Report (2004).

<sup>6</sup>Die Dokumentation und Typologie von Kriegen und Konflikten wird in Deutschland von der Arbeitsgemeinschaft Kriegsursachenforschung an der Universität Hamburg („Das Kriegsgeschehen“) und vom Heidelberger Institut für Internationale Konfliktforschung an der Universität Heidelberg („Konfliktbarometer“) besorgt. Die Daten stehen ebenso über das Internet zur Verfügung wie das „Conflict Data Program“ der Universität Uppsala. Außer den herkömmlichen Typen zwischenstaatlicher und innerstaatlicher Kriege wurde zuletzt vermehrt auf den „neuen“ Typ weitgehend entstaatlichter und privatisierter Kriege hingewiesen (Münkler 2002).

<sup>7</sup>Siehe etwa Voigt (2002). Die einschlägige Forschungsliteratur wird in Teil I und II jeweils ausführlich dokumentiert.

gen so verändern, dass die Akteure Kooperations- anstelle von Konfrontationsstrategien bevorzugen.<sup>9</sup>

## **Konstruktion von Risikoeinstellungen als Problem der Konfliktforschung**

Der methodische Ansatz, Risikoeinstellungen als Variablen des Konfliktmanagements zu analysieren, bedarf zunächst der näheren Begründung und der Einordnung in die Forschung.<sup>8</sup> Angestrebt wird eine Methode, die sich, ergänzend zu historischen Fallstudien und statistischen Analysen, für die praktische Anwendung auf aktuelle Konfliktsituationen eignet. Es sollen Lösungen für eine bessere Bewältigung der zentralen Herausforderung entwickelt werden, der sich alle Analysten und politisch Verantwortlichen in strategischen Interaktionen gegenübersehen: Sie müssen ihre Einschätzungen und Entscheidungen anhand begrenzter Informationen über die Absichten und Motivationen der Gegenseite treffen. Hollis und Smith nennen es das „The Other’s Mind“-Problem.<sup>9</sup>

Eine genauere Kenntnis darüber, wie Risikoeinstellungen konstruiert werden, ermöglicht die Ableitung der Präferenzen der Akteure in strategischen Situationen einschließlich einer schlüssigen Interpretation von Signalen und Eindrücken, die in solchen Interaktionen erzeugt werden.

Aus dem folgenden Überblick zu einer heterogenen Forschungslandschaft wird sich ein Generalschema der Faktoren von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten ergeben (siehe Abbildung 0.1, Seite 34). Dieses Schema begründet unmittelbar den Aufbau von Teil I. Dort wird es nach der grundlegenden Ausführung des risikotheorietischen Ansatzes schließlich auch um Variablen des Risikomanagements in internationalen Krisen gehen. Teil II knüpft daran an, fokussiert zunächst auf die Faktoren der Risikoaversion bei der Beendigung von Bürgerkriegen, um dann die Variablen der Risikominderung in der internationalen Friedensvermittlung zu studieren.

## **Risikobegriff und Risikoforschung**

Der Begriff des Risikos wird im allgemeinen Sprachgebrauch häufig mit der Wahrnehmung von Gefahren und möglichen negativen Folgen einer Entscheidung gleich-

---

<sup>8</sup>Einen Überblick zur neueren Friedens- und Konfliktforschung in Deutschland gibt das Lehrbuch von Imbusch/Zoll (2005). Eine Bestandsaufnahme bieten ferner Eckern/Herwatz-Emden/Schultze (2004). Über aktuelle relevante Themen der Friedenswissenschaft - und politik informiert jährlich das „Friedensgutachten“ (2007), das gemeinsam vom Bonn International Center for Conversion, von der Heidelberger Forschungsstätte der Evangelischen Studiengemeinschaft, der Hessischen Stiftung Friedens- und Konfliktforschung, vom Institut für Friedensforschung und Sicherheitspolitik an der Universität Hamburg und vom Institut für Entwicklung und Frieden der Universität Duisburg-Essen herausgegeben wird. Eine Sonderstellung in Grundlagen- und angewandter Forschung nimmt das Arnold-Bergstraesser-Institut in Freiburg ein.

<sup>9</sup>Hollis/Smith (1991, 171).

gesetzt.<sup>10</sup> Das ist etymologisch durchaus begründet. Das in der Seefahrt seit dem 15. Jahrhundert gebräuchliche italienische „risco“ oder „rischio“ ist vermutlich vom griechischen „riza“ abgeleitet, das die Klippe bezeichnet.<sup>11</sup> Der Duden erklärt den Begriff als „möglichen negativen Ausgang bei einer Unternehmung, mit dem Nachteile, Verlust, Schaden verbunden sind.“

Die deutsche Entsprechung zum Begriff des Risikos ist das „Wagnis“, das ebenfalls die Möglichkeit des Verlusts und des Schadens bei einem Vorhaben beinhaltet. Wagnis kommt indes von wägen, also in die Waage setzen, und deutet an, warum man überhaupt etwas riskiert, nämlich um auf der anderen Seite etwas gewinnen zu können. In den Begriffen Risiko bzw. Wagnis steckt also beides, die Möglichkeit von Verlusten und Gewinnen, zwischen denen man bei einer Entscheidung mit unsicheren Folgen „abzuwägen“ hat. Die in dieser Arbeit unterschiedenen Einstellungen zum Risiko, Risikofreude und Risikoscheu, bringen diese Ambivalenz zum Ausdruck.<sup>12</sup>

Historisch erfährt die Risikoforschung ihren Aufschwung durch die Entwicklung der Wahrscheinlichkeitsrechnung seit der Renaissance.<sup>13</sup> Damit konnten Gewinn- und Verlustchancen nicht nur in Glücksspielen berechnet werden, sondern auch für riskante wirtschaftliche Unternehmungen wie die Seefahrt. Es verwundert daher nicht, dass die Versicherungsbranche und die spekulativen Finanzmärkte an der Entwicklung der Risikotheorie besonders interessiert waren.

Eine große Bedeutung für die Risikoforschung haben die aufgrund größerer Datenmengen statistisch erfassbaren Risiken gespielt. Dazu gehören heute etwa die Aufklärung über Gesundheitsrisiken oder die Risiken technischer Entwicklungen, darauf basierend Untersuchungen über das Risikobewusstsein des modernen Menschen, Maßnahmen zur politischen Steuerung gesellschaftlich relevanter Risiken sowie neue Risiken zweiter Ordnung („Risikoparadoxa“), die erst durch Versuche zur Risikovorbeugung hervorgerufen werden.<sup>14</sup>

Auch die moderne Kriegsursachenforschung hat sich statistischer Methoden bedient und versucht zu ermitteln, welche Variablen das Risiko eines Kriegsausbruchs erhöhen.<sup>15</sup> Solche quantitativen Risikoanalysen werden in der vorliegenden Arbeit nicht selbständig vorgenommen. Die Gründe dafür liegen nicht in einer Ablehnung sta-

<sup>10</sup>Das gilt vorwiegend auch für die englischsprachige Risikoforschung, wo der Begriff *Risk* zum Beispiel im Standardwerk von Haimes (2004, 4) als „measure of the probability and severity of adverse effects“ definiert wird.

<sup>11</sup>Siehe Rammstedt (1992); dieser verneint einen denkbaren arabischen Ursprung „al-rizq“, was soviel bedeutet wie der von Gottes Gnade abhängige Lebensunterhalt; siehe Osman (1993).

<sup>12</sup>Risikofreude wird anstelle des etwas sperrigen Begriffs Risikofreudigkeit verwendet. Man kennt sie als Mut zum Risiko, Risikobereitschaft oder Wagemut. Für Risikoscheu wird auch der Begriff Risikoaversion verwendet.

<sup>13</sup>Zu den Pionieren gehören Girolamo Cardano (1501-1576), Galileo Galilei (1564-1642) und Blaise Pascal (1623-1662); siehe dazu Bernstein (1998, 39 ff.).

<sup>14</sup>Für soziologische Abhandlungen der Risiko-Thematik siehe im Überblick Lupton (1999); ferner Becks „Risikogesellschaft“ (1986), jetzt als „Weltrisikogesellschaft“ (2007); Luhmann (1991), Münch (1996), Bechmann (1993). Deutsche politikwissenschaftliche Beiträge zur Risikopolitik sind indes rar gesät. Eine verdienstvolle Ausnahme für die internationalen Beziehungen ist Daase/Feske/Peters (2002); zum Begriff „Risikoparadox“ dort (29).

<sup>15</sup>Für einen Forschungsüberblick siehe besonders die Metaanalyse von Bennett/Stam (2004). Zu den Pionieren der neueren quantitativen Forschungsrichtung gehört David Singer mit seinem Projekt „Correlates of War“ (COW); dazu bilanzierend Geller/Singer (1998), Diehl (2004). Zur Perzeption in der deutschen Konfliktforschung siehe Chojnacki (1999). Zur quantitativen Krisenforschung

tistischer Methoden.<sup>16</sup> Viele der bemerkenswerten Erkenntnisse vor allem der strukturellen Kriegsursachenforschung werden an gegebener Stelle in die Argumentation einfließen. Allerdings ist ihre praktische Relevanz begrenzt, sobald sich das Augenmerk auf das Entscheidungsverhalten von Akteuren in konkreten Konfliktsituationen richtet.

So gibt es kaum statistisch untermauerte Arbeiten über die Zusammenhänge zwischen Verhaltensmustern, Einflussstrategien und den Ergebnissen von zwischenstaatlichen Krisen.<sup>17</sup> Die Konstellationen internationaler Konflikte sind aber so vielfältig und deren Entscheidungssituationen jeweils so einzigartig, dass quantitative Datenanalysen nur bedingt, nämlich nur in enger Verbindung mit strategischen Analysen zur Anleitung eines akuten Risikomanagements taugen. Wie heikel quantitative Auswertungen sein können, zeigen übrigens die Kontroversen über den statistischen Nachweis der Wirkung von Abschreckung und über die politischen Schlussfolgerungen, die aus der Theorie des demokratischen Friedens zu ziehen wären.<sup>18</sup>

## Entscheidungsprozesse und Risikokontrolle

Einige Schritte weiter in Richtung Risikomanagement internationaler Konflikte führt die systematische qualitative Risikokontrolle. So fokussiert Yaacov Vertzberger mit einem soziokognitiven Ansatz auf die angemessene subjektive Einschätzung und Berücksichtigung möglicher negativer Folgen riskanter Alternativen in außenpolitischen Entscheidungsprozessen.<sup>19</sup> Die Höhe dieser subjektiv wahrgenommenen Risiken bestimmen demnach nicht nur (1) die Möglichkeit ungünstiger oder nachteiliger Ergebnisse und die Bewertung ihrer Kosten oder Auswirkungen sowie (2) die vermutete Wahrscheinlichkeit, dass diese Ergebnisse eintreffen werden, sondern auch (3) die Validität dieser Folgebewertungen und Wahrscheinlichkeitseinschätzungen.<sup>20</sup>

Der soziokognitive Ansatz zur Risikokontrolle bezieht eine Reihe von Faktoren ein, welche die Konstruktion von Risikoeinstellungen beeinflussen können. Dazu gehören kulturelle und kontextbedingte Einflüsse, Persönlichkeitsmerkmale und Motivationen, Überzeugungen und kognitive Beschränkungen von Entscheidungsträgern, Risikoverhalten von Gruppen und bürokratische Faktoren.<sup>21</sup> Vertzberger betont insbesondere Muster selektiver Informationsverarbeitung im Laufe von Entscheidungsprozessen. Risikobereite Entscheider seien vor allem dadurch gekennzeichnet, dass sie ergebnisorientiert handelten, indem sie sich hauptsächlich auf die positiven Konsequenzen konzentrierten und die Validität ihrer Einschätzungen überhöhten. Risi-

---

siehe Brecher (1993) und Brecher/Wilkenfeld (2000). Weitere Literaturhinweise werden in Teil I, Kap. 6 gegeben.

<sup>16</sup>Die bekannten Einwände, etwa dass Veränderungen in der Auswahl der Daten und der statistischen Verfahren zu unterschiedlichen Ergebnissen führen können, sind hier nicht weiter auszuführen.

<sup>17</sup>Siehe aber Leng (2000; 1993) für Rivalenstaaten und Goldstein/Freeman (1990) für internationale Beziehungen.

<sup>18</sup>Morgan (2003) bzw. Mansfield/Snyder (2005). Auf diese Kontroversen wird zurückzukommen sein.

<sup>19</sup>Vertzberger (1998) interessieren besonders militärische Interventionen der USA und Israels (zum soziokognitiven Ansatz siehe bereits Vertzberger 1990).

<sup>20</sup>In der Risikoforschung wird die wissenschaftliche Einschätzung möglicher negativer Konsequenzen mit der Methode des *Risk Filtering and Ranking* vorgenommen; siehe Haimes (2004, 276 ff.).

<sup>21</sup>Siehe dazu im einzelnen Teil I, Kap. 5.

koaverse Entscheider agierten stärker prozessorientiert und mehr um Kontrolle des Geschehens bemüht, was daher rühre, dass sie eine erhöhte Aufmerksamkeit für die Wahrscheinlichkeit negativer Folgen besäßen.<sup>22</sup>

In diesem Zusammenhang bedeutet Risikokontrolle vor allem eine Neutralisierung der Faktoren, die dazu führen, dass politische Entscheidungen mit schwerwiegenden negativen Folgen aufgrund von unvollständigen, verkürzten oder verzerrten Informationen getroffen werden.

Allerdings darf sich Risikomanagement nicht allein auf den Gefahrenaspekt unsicherer Entscheidungen ausrichten. Den vielfältigen Einflüssen auf die Konstruktion von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten wird man damit kaum gerecht. Konflikte sind interaktive Entscheidungssituationen und werden in erheblichem Maße von Problemen der strategischen Wahl bestimmt. Strategische Interaktionen sind nicht nur ambivalent, sondern auch ambiguitiv. Während Ambivalenz, wie bereits erwähnt, die Möglichkeit negativer und positiver Folgen bedeutet, bezeichnet Ambiguität die Unsicherheit hinsichtlich des Eintretens dieser Folgen. Das Problem der Ambiguität tritt immer dann auf, wenn die Akteure eigene Einschätzungen über die Wahrscheinlichkeiten der Folgen treffen müssen.<sup>23</sup>

Damit richtet sich der Blick auf die Theorie der rationalen Wahl. Theoretisch bedeutet *Rational Choice*, nach dem Erwartungsnutzen der Alternativen zu entscheiden. Im weiteren wird dagegen gezeigt, wie die Vorstellung von der Repräsentation unsicherer Entscheidungen durch eine psychologische Entscheidungstheorie, die *Prospect Theory*, revolutioniert wurde.

## Rationale Entscheidungen und strategische Konfliktrisiken

Die Erwartungsnutzentheorie der rationalen Wahl bleibt die formale Referenztheorie für das, was Risikoeinstellungen eigentlich sein sollten, nämlich die Abbildung von Präferenzen in Form einer vollständigen Nutzenfunktion.<sup>24</sup> Anders als die umgangssprachliche Gleichsetzung von Risiko mit Gefahr umfasst die formal korrekte Bedeutung von Risiko die ganze Spannbreite der möglichen Ergebnisse von Alternativen. So kann eine Entscheidung für die riskantere Alternative bewusst deswegen getroffen werden, weil man sich von ihr bessere Resultate erhofft als von einer anderen Alternative, auch wenn tatsächlich schlechtere Ergebnisse eintreten könnten. Eine solche Aussage kann grundsätzlich auch für eine Entscheidung zum Krieg zutreffen.<sup>25</sup>

Die rationale Erwartungsnutzentheorie schreibt vor, eine Risiko-Nutzen-Funktion über alle möglichen Konsequenzen der verfügbaren Alternativen zu bilden und dann die Alternative zu wählen, die den höchsten Erwartungsnutzen hat. Die möglichen Kosten gehen in die Berechnung des Erwartungsnutzens einer Alternative ein und

---

<sup>22</sup>Vertzberger (1998, 397 f.).

<sup>23</sup>Zum Begriff der Ambiguität und der Ambiguitätsaversion siehe Ellsberg (2001; 1961). Formal unterscheidet man zwischen Entscheidungen unter Risiko, wenn bekannte, statistisch messbare Wahrscheinlichkeiten vorliegen, und Entscheidungen unter Unsicherheit, wenn subjektive Wahrscheinlichkeitsschätzungen vorzunehmen sind.

<sup>24</sup>Stellvtr. Eisenführ/Weber (2003). Weitere Literatur zur Entscheidungstheorie wird in Teil I, Kap. 2 angeführt.

<sup>25</sup>Bueno de Mesquita/Lalman (1992).

fallen – vereinfacht ausgedrückt – je nach Stärke der Präferenz für maximale Ziele unterschiedlich stark ins Gewicht. Die normative Forderung lautet Nutzenmaximierung, und die Wahl einer bestimmten Alternative hängt – in Verbindung mit den Eintrittswahrscheinlichkeiten – von der Risikoneigung des Entscheiders ab. Wenn der Entscheider Präferenzen hat, die eine konvexe Nutzenfunktion generieren, ist er risikofreudig, bei einer linearen Nutzenfunktion risikoneutral und bei einer konkaven Nutzenfunktion risikoscheu.<sup>26</sup> Entscheidet sich jemand für eine riskantere Alternative, die bessere, aber auch schlechtere Folgen haben könnte als eine weniger riskante Alternative, dann handelt er durchaus rational, solange er dabei seinen Erwartungsnutzen maximiert.

Die Theorie der rationalen Wahl nimmt das Prinzip der Nutzenmaximierung entsprechend auch für strategische Interaktionen in Konfliktsituationen an. Anders als bei einseitigen Entscheidungen geht die Unsicherheit über die Folgen aber nicht primär von der „Natur“ aus, sondern davon, wie sich die Gegenseite verhalten könnte. Spezielle strategische Dilemmata, die in Konfliktsituationen häufig auftreten, sind das Forschungsgebiet der Spieltheorie. Der Beitrag der Spieltheorie zur Lösung der strategischen Probleme des Übergangs vom Konflikt zur Kooperation ist in den vergangenen Jahren wiederholt mit dem Nobelpreis für Ökonomie gewürdigt worden.<sup>27</sup>

Die Relevanz der rationalen Spieltheorie für Gesellschaft und internationale Beziehungen ist inzwischen unbestritten.<sup>28</sup> Sie bedarf jedoch der Ergänzung um psychologische Einflüsse. In der Kooperationstheorie scheint die Einbeziehung verhaltenspsychologischer Aspekte in die Spieltheorie bereits weiter vorangeschritten zu sein als in der Konfliktforschung.<sup>29</sup>

Größere Aufmerksamkeit erfordert vor allem die Frage, wie sich unterschiedliche Konfliktsituationen jeweils auf die Risikoeinstellungen der Parteien auswirken. Nach Thomas Schelling sind Krisen häufig durch „competition in risk-taking“ gekennzeichnet.<sup>30</sup> Auch in einer Situation, in der sich zwar jede Seite durchsetzen will, aber eher eine friedliche Einigung anstreben würde als einen Krieg zu riskieren, besteht dennoch ein Anreiz, den Eindruck hoher Risikobereitschaft zu erzeugen. Die Signalisierung von Fähigkeit und Entschlossenheit sollen die strategischen Erwartungen der Gegenseite manipulieren. Stellt sich zwischen den Konfliktparteien indes keine Konvergenz der Erwartungen über die tatsächlichen Fähigkeiten und Grade der Entschlossenheit ein, wird eine bereits gefährliche Konfliktsituation immer brisanter, denn jede Seite hält sich für stärker und entschlossener.<sup>31</sup>

<sup>26</sup>Siehe zur Vorschau die Abbildungen auf den Seiten 63 ff.

<sup>27</sup>Im Jahr 1994 ging der Ökonomie-Nobelpreis an den Amerikaner John Nash – siehe die Biographie von Nasar (1998) –, den Ungarn John Harsanyi und den Deutschen Reinhard Selten. Der Israeli Robert Aumann und der Amerikaner Thomas Schelling wurden im Jahr 2005 für ihre Beiträge zur Spieltheorie ebenfalls mit dem Nobelpreis ausgezeichnet.

<sup>28</sup>Einen kritischen Gesamtüberblick über Rational Choice in den Internationalen Beziehungen bietet Snidal (2002).

<sup>29</sup>Siehe u.a. Camerer (2003). Zu einer Ausnahme in der Konfliktforschung siehe Nicholson (1989; 1992).

<sup>30</sup>Schelling (1960; 1966, 94). Schelling hat auch Begriffe wie „Brinkmanship“ geprägt, übersetzbar als „Tanz am Rande des Abgrunds“ oder als „Spiel mit dem Feuer“.

<sup>31</sup>Blainey (1988, 35 ff., 293).

Zwischen Signalen über Risikoneigungen in Krisensituationen bestehen Wechselwirkungen, was besonders dann problematisch ist, wenn sie durch psychologische Faktoren verzerrt werden. Risikomanagement durch Drittparteien in Krisensituationen kann sich nicht damit begnügen, bei einer Seite Risikoaversion hervorzurufen, wenn das für die betroffene Seite eine inakzeptable Niederlage statt einer vorteilhaften friedlichen Einigung bedeutet. Daher ist es notwendig, die erhöhte Risikobereitschaft der Konfliktparteien beidseitig und gleichmäßig abzusenken. Dies macht die Deeskalation von Krisen zu einer so diffizilen Aufgabe.

Obwohl die Risikoeinstellungen von Kontrahenten über Krieg und Frieden entscheiden können, findet sich dieser Aspekt in spieltheoretischen Abhandlungen über Krisenmanagement kaum berücksichtigt.<sup>32</sup> Zwar werden in den zahlreichen *Crisis-Bargaining*-Arbeiten formale Probleme der strategischen Wahl, der Informationsübermittlung sowie der Festlegung auf bestimmte Strategien erörtert.<sup>33</sup> Wenn überhaupt auf die Rolle von Risikoeinstellungen Bezug genommen wird, geschieht dies jedoch mit Hinweis auf die Annahme von Risikoneutralität.

Erst recht vermisst man in der rationalen Spiel- und Krisentheorie eine systematische Diskussion der Wirkung strategischer Einflussmaßnahmen auf die Risikoeinstellungen von Konfliktakteuren. Das gilt auch für das bis dato wohl umfassendste Werk über internationales Krisenmanagement von Glenn Snyder und Paul Diesing.<sup>34</sup> Rational-Choice-Ansätze in der Konfliktforschung, die sich nicht für die Konstruktion der Risikoeinstellungen der Akteure interessieren, müssen folglich skeptisch betrachtet werden. Denn Einflussstrategien wie Drohungen und Bestrafungen, Versprechungen und Belohnungen, gemeinhin als „Zuckerbrot und Peitsche“ bekannt, wirken sich unter Umständen auf die Risikoeinstellungen der Akteure kontraproduktiv aus – erhöhen etwa die Risikobereitschaft in Krisensituationen, statt sie zu senken.

## Prospect-Theorie und Statuskonflikte

Die Vernachlässigung der Rolle von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten durch Rational-Choice-Autoren mag mit der Verdrängung der Erkenntnis zusammenhängen, dass in Wirklichkeit starke psychologische Einflüsse auf die Repräsentation von Entscheidungen unter Unsicherheit einwirken. Psychologische Theorien der internationalen Beziehungen sind vereinzelt bereits während des Kalten Krieges als Kritik an der Doktrin der nuklearen Abschreckung entstanden. Zu den international wichtigsten Autoren gehören Anatol Rapoport, Robert Jervis, Richard Lebow und Janice Stein.<sup>35</sup> Sie haben durch Konzepte wie das „Sicherheitsdilemma“ und die „Eskalati-

<sup>32</sup> Ausnahmen sind Bueno de Mesquita (1981), Bueno de Mesquita/Lalman (1992), Morrow (1994). Beachtlich in Bezug auf Eskalationsrisiken Haller/Milde (2003).

<sup>33</sup> Zu auf diesem Fachgebiet prominenten Autoren gehören Powell (1999), Fearon (1995), Morgan (1994).

<sup>34</sup> Snyder/Diesing (1977). Wichtige nichtformale Beiträge zur Theorie des Krisenmanagements stammen von Alexander George (1994; 1991).

<sup>35</sup> Das 1960 erschienene Buch „Fights, Games, and Debates“ des Entscheidungs- und Spieltheoretikers Rapoport ist ein Klassiker und bildet wissenschaftsgeschichtlich einen Gegenpol zu Schellings „Strategy of Conflict“ (1960). Siehe weiter Jervis (1970; 1976), Lebow (1981), Jervis/Lebow/Stein (1985).

onsspirale“ erheblich zum Verständnis für die in Krisen wirksamen psychologischen Perzeptionen und Dynamiken zwischen den Akteuren beigetragen.

Bei solchen Interaktionen kommen auch auf der Bühne der Weltpolitik sozial-psychologische Faktoren ins Spiel. Als sozial-psychologische Faktoren von Risikoeinstellungen sind vor allem Reputations- und Attributionseffekte von Interesse. Bei den Eigenschaften, die dem Gegenspieler zugeordnet werden, können sowohl Typ-I-Fehler (die Feindseligkeit des Gegners wird überschätzt) als auch Typ-II-Fehler (die Feindseligkeit des Gegners wird unterschätzt) passieren.<sup>36</sup> Auch die Bedeutung, die man dem eigenen Ruf der Stärke beimisst, steht in sozialen Interaktionen unter Umständen im Widerspruch zum Aufbau von Vertrauen, das für kooperative Lösungen benötigt wird.<sup>37</sup> So können sich Überzeugungen von der Feindseligkeit eines Gegners als erstaunlich langlebig erweisen und das strategische Verhalten beherrschen. Hinzu kommt die von rationalen Entscheidungstheorien weitgehend ausgeblendete Rolle von Emotionen in sozialen Konflikten.<sup>38</sup>

Schließlich hat die von Daniel Kahneman und Amos Tversky im Jahr 1979 veröffentlichte „Prospect-Theorie“ über die Einschätzungen von „Aussichten“ grundlegend das Verständnis dafür verändert, warum Entscheidungsträger zur Risikofreude oder zur Risikoscheu neigen. Individuen weichen bei der Repräsentation riskanter Entscheidungen und bei der Bewertung der möglichen Folgen von den Regeln der rationalen Wahl ab. Die alternativen Befunde über Muster der Präferenzbildung, die nicht der Nutzenmaximierung folgen, sind sehr weitreichend, nicht nur in der Ökonomie.<sup>39</sup> Auch für die Theorie der internationalen Beziehungen und besonders für das Management internationaler Konflikte ergeben sich daraus relevante Schlussfolgerungen.

Zwar kann auch die Prospect-Theorie keine exklusive Geltung für die Konstruktion von Risikoeinstellungen beanspruchen. Aber ohne die Einbeziehung der Prospect-Theorie können heute kaum mehr sinnvolle Aussagen über die Entstehung von Risikobereitschaft in Krisen und Risikoaversion in Friedensprozessen getroffen werden. Mithin sollten insbesondere Drittparteien kontrollieren, wie sich ihre Einflussversuche und Vermittlungsmaßnahmen im Lichte der Prospect-Theorie auswirken könnten.

Nach der Prospect-Theorie stellen Individuen bei riskanten Entscheidungen häufig keine absolute Kosten-Nutzen-Kalkulation an. Statt dessen repräsentieren sie die möglichen Konsequenzen der Alternativen als Gewinn- oder Verlustaussichten relativ zu einem sogenannten Referenzpunkt. Das haben vielfältige Laborexperimente ergeben, bei denen freilich der Referenzpunkt, meistens der Status quo, vorgegeben war.

---

<sup>36</sup>Tetlock (1998).

<sup>37</sup>Mercer (1996), Kydd (2005).

<sup>38</sup>Siehe dazu aber jetzt McDermott (2004a). Zur Dynamik sozialer Konflikte insgesamt Rubin/Pruitt/Kim (1994).

<sup>39</sup>Kahneman/Tversky (1979), Tversky/Kahneman (1992). Die Leistungen von Daniel Kahneman und Amos Tversky auf dem Feld der *behavioral economics* wurden im Jahre 2002 mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet (der zweite Preisträger war Vernon Smith). Nach den Regeln des Nobelkomitees konnte der Preis nur an Daniel Kahneman verliehen werden, da Tversky 1996 verstorben war. Die meisten der innovativen Schriften haben Kahneman und Tversky jedoch zusammen veröffentlicht. Die Prospect-Theorie ist wissenschaftsgeschichtlich der Lehre Herbert A. Simons von der „eingeschränkten Rationalität“ (bounded rationality) zuzuordnen. Nach Simons Auffassung sind Individuen keine Nutzenmaximierer, sondern bemühen sich, mit möglichst kostengünstigem Aufwand bestimmte Ansprüche zu befriedigen (1957).

Besonders auffällig ist das Phänomen der erhöhten Risikobereitschaft zur Vermeidung von relativen Verlusten. Wenn ein Verlust droht oder bereits entstanden ist, dann besteht die Neigung, die riskantere Alternative zu wählen, durch die sich zwar der Verlust vielleicht verhindern bzw. wettmachen ließe, durch die aber andererseits noch größere Verlusten drohen. Eine überhöhte Risikobereitschaft liegt im streng formalen Sinne dann vor, wenn die rationale Regel der Maximierung des Erwartungsnutzens verletzt wird, indem die gewählte riskante Alternative einen geringeren Erwartungswert hat als die sichere Alternative.

Die Risikoneigung von Entscheidern hängt nach der Prospect-Theorie maßgeblich von der Repräsentation der Entscheidungssituation und den mit den unsicheren Alternativen assoziierten relativen positiven und negativen Aussichten ab, dem sogenannten *Framing*.<sup>40</sup> Verändert sich die Wahrnehmung der Aussichten, dann verändert sich die Risikoeinstellung und folglich die Präferenz für die riskantere oder die weniger riskante Alternative.

Insgesamt widersprechen diese kognitiven Mechanismen der Theorie der rationalen Wahl gleich mehrfach. So sind anders als in den Annahmen der Erwartungsnutzentheorie Präferenzen nicht stabil, sondern durch Framing veränderbar. Zudem werden die möglichen Konsequenzen nicht nach absoluten Nutzenerwartungen, sondern relativ zum Referenzpunkt bewertet. Dieser Referenzpunkt ist kritisch, denn seine Lage entscheidet darüber, inwieweit die möglichen Konsequenzen positive oder negative Aussichten darstellen. Personen, die relativ zum subjektiven Referenzpunkt in einer Verlustzone entscheiden, neigen schließlich zu riskanterem Verhalten. Dieses Verhaltensmuster wird unter Umständen dadurch verschärft, dass – ebenfalls abweichend von der Erwartungsnutzentheorie – geringe Eintrittswahrscheinlichkeiten übergewichtet und solche mittlerer Höhe untergewichtet werden.<sup>41</sup>

Die Prospect-Theorie wurde aufgrund von Experimenten entwickelt, in denen Probanden definierte Entscheidungsprobleme, zumeist Geldlotterien, vorgelegt wurden. Bei der Anwendung auf die politische Wirklichkeit, zumal die internationalen Beziehungen, ist also Vorsicht geboten. Tatsächlich scheinen einige methodische Probleme nicht voll befriedigend lösbar zu sein.<sup>42</sup> Die Zahl der einschlägigen Monographien ist noch überschaubar. Sie behandeln etwa ungewöhnlich riskante außenpolitische Interventionsentscheidungen oder strategische Probleme der Abschreckung und der internationalen Kooperation.<sup>43</sup>

---

<sup>40</sup>Framing ist ein schwer zu übersetzender Fachbegriff. Er beinhaltet den Zusammenhang zwischen der Formulierung eines Sachverhalts und seiner Wahrnehmung. Ein bekanntes Beispiel mag zur Illustration dienen: man kann ein Glas als halbvoll oder halbleer ansehen. Der Zustand ist der gleiche, doch für den einen ist ein leeres Glas der Referenzpunkt und für den anderen ein volles Glas. Der eine sieht einen relativen Gewinn, der andere ein relatives Defizit.

<sup>41</sup>Siehe dazu im einzelnen Teil I, Kap. 3.

<sup>42</sup>Kritische Würdigungen finden sich insbesondere bei Levy (2003; 2000; 1997; 1996; 1992). Es liegen erst rund zehn Jahre zwischen dem als „Startschuss“ geltenden Schwerpunktheft von „Political Psychology“ (Juni 1992), später als Sammelband von Barbara Farnham (1994) herausgegeben, und der Bestandsaufnahme in diesem Journal im Jahr 2004 (Heft 2 und 3), die Rose McDermott (2004b) verantwortete.

<sup>43</sup>McDermott (1998) und Taliaferro (2004) bzw. Davis (2000) und Berejikian (2004). Siehe auch den Sammelband von Stein/Pauly (1993).

Hier soll vor allem interessieren, welchen Beitrag die Prospect-Theorie zur Konfliktforschung leisten kann, indem sie das Verständnis für die Konstruktion von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten verbessert. Tatsächlich vermag die Prospect-Theorie wichtige Hinweise darauf zu geben, wann Konflikte ein hohes Eskalationspotential besitzen und besonders schwierig zu lösen sein werden. Dazu muss unterschieden werden, inwieweit Konflikte eher sachliche Interessengegensätze aufweisen oder auch den Status der Akteure tangieren.

Der Statusbegriff ist mehrdeutig. Status bezeichnet zunächst einen Zustand und die objektiven Verhältnisse, die zu einem bestimmten Zeitpunkt existieren. Status hat also einerseits eine materielle und zeitliche Konnotation. Andererseits wird der Statusbegriff auch im sozialen Kontext verwendet.

In sozialer Hinsicht wird der Status einer Person oder Gruppe zumeist mit ihrem Rang innerhalb einer Gesellschaft gleichgesetzt und geht einher mit mehr oder weniger Prestige und Autorität. Statusinkonsistenzen sind eine Quelle sozialer Spannungen.<sup>44</sup> Zum einen kann eine Diskrepanz bestehen zwischen der Rangzuordnung und Wertschätzung durch andere und der subjektiven Vorstellung vom eigenen Status, wie er ist oder sein sollte. Zweitens, die jeweilige Statuswahrnehmung kann gespalten sein, indem etwa eine Gruppe einen hohen wirtschaftlichen Status, aber einen niedrigen sozialen Rang oder eine schwache politische Stellung einnimmt. Schließlich ist der Status bezüglich der objektiven Stellung und der subjektiven Selbsteinschätzung Veränderungen unterworfen, die besonders bei Verschlechterungen zu Frustrationen, Unzufriedenheit und wachsenden Ansprüchen führen.

Auch die internationale Staatenwelt lässt sich hierarchisch gliedern, ungeachtet der grundsätzlichen völkerrechtlichen Gleichstellung der Staaten. Einige Großmächte unter ihnen besitzen als ständige Mitglieder im Sicherheitsrat der Vereinten Nationen mit ihrem Veto-Recht sogar einen Sonderstatus, die USA haben noch immer ein herausragendes politisches und militärisches Gewicht. Darunter gibt es ein breites Spektrum von Mittelmächten, Regionalmächten und ihrer territorialen Größe oder Bevölkerungszahl nach kleineren Staaten.

Der Status eines Landes ist zunächst eine Funktion seiner materiellen Ressourcen, die größtenteils messbar sind: neben der geographischen Größe und Lage des Staatsgebiets und den Bevölkerungsparametern gehören dazu ferner die Ausstattung mit Bodenschätzen, die Wirtschaftskraft, militärische Fähigkeiten, Mitgliedschaften in Bündnissen und internationalen Organisationen.<sup>45</sup>

Andererseits bestimmt das internationale Ansehen eines Staates seinen Status. Während die materiellen Ressourcen mit der Fähigkeit zur Machtausübung in Verbindung stehen, ist Reputation oder Prestige eher eine sozio-kulturelle Ressource, die in Einfluss übersetzt werden kann.<sup>46</sup> Auch kleinere Staaten können einflussreich

---

<sup>44</sup>In der konflikttheoretischen Literatur wird in diesem Zusammenhang besonders auf das Konzept der „relativen Deprivation“ Bezug genommen, um soziale Aufstände, Revolutionen und Bürgerkriege zu erklären. Für einen Überblick zur Problematik von Statusinkonsistenzen siehe Kriesberg (2003, 66 ff.); ferner Volgy/Mayhall (1995), Rummel (1975), Wallace (1971). Zur Bedeutung der Zufriedenheit oder Unzufriedenheit von Staaten mit ihrem internationalen Status siehe vor allem Organski/Kugler (1980).

<sup>45</sup>Siehe beispielsweise Russett/Starr/Kinsella (2006, 108 ff.).

<sup>46</sup>Zur Unterscheidung von Macht und Einfluss siehe besonders Zimmerling (2003).

sein, insbesondere dann, wenn sie mit Hilfe ihrer Reputation andere Staaten zu einer Interessenkoalition zusammenschließen. Der Status einer Person, einer Gruppe oder eines Staates ist nicht nur konstitutiver Teil von Identität und Selbstwertgefühl, sondern äußert sich darüberhinaus in Handlungsspielräumen und Einflussmöglichkeiten gegenüber anderen Akteuren.<sup>47</sup>

Umstrittene Statusfragen machen die eigentliche Brisanz vieler Konflikte aus, und die Prospect-Theorie liefert dafür eine sehr plausible Erklärung. Entscheidungen über alternative Handlungsoptionen in Konfliktsituationen implizieren die Repräsentation von Gewinn- oder Verlustaussichten relativ zu einem Referenzpunkt. Kritisch ist nun, ob dieser Referenzpunkt mit dem Status quo zusammenfällt. Bei Statuskonflikten ist das eben nicht der Fall. Eine Differenz zwischen dem Status quo und dem Referenzpunkt kann in verschiedenen Varianten auftreten, wobei in allen Konstellationen eine subjektive Verlustrepräsentation feststellbar ist. In Statuskonflikten ist daher aufgrund der ausgeprägten Verlustaversion mit erhöhten Neigungen zu riskanten Entscheidungen zu rechnen.

Denkbar sind verschiedene Grundkonstellationen brisanter Statuskonflikte. Erstens, wird ein Akteur, der den Status quo als Referenzpunkt hat, von einem Statusverlust bedroht, dann wird er den *Status quo* risikobereit verteidigen. Zweitens, hat ein Akteur einen Verlust erlitten, der als Statusverlust wahrgenommen wird, dann sieht er den *Status quo ante* als Referenzpunkt an und wird hohe Risiken eingehen, um diesen Status quo ante wiederherzustellen. Drittens, ist ein Akteur mit dem Status quo so unzufrieden, dass ein bestimmter Statusanspruch zum Referenzpunkt avanciert, dann wird der Unterschied zwischen diesem *Status desideratus* und dem Status quo als Defizit repräsentiert; es werden eher risikofreudige Entscheidungen getroffen, die geeignet sind, das Defizit ausgleichen. Viertens, wenn zwischen dem Status eines Akteurs und dem Status eines Gegenspielers eine erhebliche Differenz besteht und dieser *Status relativus* zum Referenzpunkt wird, dann ist ebenfalls mit erhöhter Risikobereitschaft dafür zu rechnen, wenigstens einen Statusausgleich herzustellen.

Da Konflikte interaktive Entscheidungssituationen sind, ist leicht vorstellbar, wie die Kombinationen verschiedener Verlustrepräsentationen in Statusfragen zur Eskalation führen können. Man rufe sich nur in Erinnerung, warum persönliche Konflikte eskalieren. Fast immer spielen dabei Herabsetzungen, Verletzungen des Selbstwertgefühls, Frustrationen, Ehrgeiz, Neid und Machtkonkurrenz eine erhebliche Rolle. Auf wahrgenommene Statusbedrohungen, Statusverluste und -defizite reagieren die meisten Personen sehr empfindlich. Es ist diese Verlustaversion, die zu aggressiven und riskanten Aktionen und Reaktionen führt. Der auf diese Weise ausgelöste „Schlagabtausch“ kann eine Eskalationsdynamik entwickeln, die häufig ungewollt zerstörerisch verläuft. Die eigentlichen sachlichen Interessengegensätze werden vom eskalierenden Statuskonflikt überdeckt und sind infolgedessen zunehmend schwieriger

---

<sup>47</sup>Max Weber (1980/1921) betont in seinen Ausführungen über „Machtprestige und ‘Großmächte‘“ (Wirtschaft und Gesellschaft, Kap. VIII, § 3), dass aus Macht abgeleitete „Prestigeprävention“ von jeher einen fühlbaren Einfluss auf die Entstehung von Kriegen gehabt habe. Prestigekonkurrenz, so Weber, sei ein wirksames irrationales Element aller politischen Außenbeziehungen, da das „Prestigegefühl zugleich den für die Zuversichtlichkeit im Fall des Kampfs wichtigen pathetischen Glauben an die reale Existenz der eigenen Macht zu stärken“ geeignet sei.

zu lösen. Wenn in internationalen Konflikten Statusfragen involviert sind, ist daher größte Achtsamkeit geboten.

## Risikothorie und internationale Beziehungen

An dieser Stelle ist auf die Frage einzugehen, wie sich die zu entwickelnde Risikothorie der Friedenssicherung in die Theorien internationaler Beziehungen – Realismus, liberaler Institutionalismus, Konstruktivismus – einfügt.<sup>48</sup>

Statusfragen betreffen in den internationalen Beziehungen teilweise die sogenannten vitalen Interessen eines Staates, also die Bewahrung seiner territorialen Integrität und seiner Souveränität.<sup>49</sup> Aus der Sicht der realistischen Schule internationaler Beziehungen hängen Sicherheit und Handlungsfähigkeit der Staaten hauptsächlich von ihrer Machtposition ab.<sup>50</sup>

Macht- und Statuskonkurrenz zwischen den Staaten wären demnach als eine der Konstanten des internationalen Systems anzusehen. Aufsteigende Mächte, die den Status quo herausfordern, und Staaten, die ihren Machtstatus verteidigen oder einen Abstieg abbremsen wollen, sind Konstellationen, die ausweislich der quantitativen Forschung das Krisen- und Kriegsrisiko erhöhen.<sup>51</sup> Es gibt auch nach dem Ende des Kalten Krieges keine Anzeichen dafür, dass das Thema „Aufstieg und Fall der großen Mächte“ passé ist. Die gegenwärtige Dynamik der Beziehungen zwischen den USA, Russland und China zeigt das deutlich.<sup>52</sup>

Auf der Ebene der Großmächte spielen sich Machtübergänge ab, die zu einem spannungsreichen Wechsel zwischen uni-, bi- oder multipolaren Weltordnungen führen.<sup>53</sup> Auch auf regionaler Ebene existieren Statuskonflikte zwischen Staaten. Als Beispiel sei die Konkurrenz zwischen dem Iran und Saudi-Arabien um die Vormachtstellung in der islamischen Welt angeführt. Der zentralafrikanische Regionalkrieg von 1998 bis 2002 um die Demokratische Republik Kongo, an dem intervenierend Uganda, Ruanda und Burundi und auf der Seite der Regierung Angola, Simbabwe und Namibia beteiligt waren, gemahnt an die Relevanz der zwischenstaatlichen Dimension bewaffneter Konflikte.<sup>54</sup> Hinzu kommen bilaterale Statuskonflikte zwischen feindseligen Rivalenstaaten. Ein historisches Beispiel hierfür ist die Rivalität zwischen Deutschland und Frankreich, die heute als überwunden gilt. Zeitgenössische Beispiele liefern

<sup>48</sup>Für einen Überblick zum Stand der IB-Theoriedebatte siehe Hellmann/Wolf/Zürn (2003).

<sup>49</sup>Hinsichtlich des hohen Kriegsrisikos von Territorialkonflikten herrscht in der quantitativen Kriegsursachenforschung Übereinstimmung; siehe etwa Huth/Allee (2002, 30 f.).

<sup>50</sup>Das schließt in den verschiedenen neueren Varianten des Realismus ökonomische Macht mit ein; siehe Waltz (1979) oder Mearsheimer (2001).

<sup>51</sup>Statusinkonsistenzen und Statuskonkurrenz der europäischen Großmächte kennzeichneten zum Beispiel den Weg in den Ersten Weltkrieg. Die Pariser Friedensverträge hinterließen dann eine Reihe von revisionistischen Mächten einschließlich Deutschlands.

<sup>52</sup>Mit dem vielgelesenen Titel von Paul Kennedy (1989) hat hat das Thema große Verbreitung gefunden.

<sup>53</sup>Organski/Kugler (1980) und für die Regionalebene Lemke (2002).

<sup>54</sup>Clark (2002); zu den zwischenstaatlichen Friedensabkommen nach 2002 siehe Nour (2007). Der Kongo-Krieg kostete vermutlich mehr als 3 Millionen Menschen das Leben.

die Rivalitäten zwischen Indien und Pakistan oder zwischen der Türkei und Griechenland.<sup>55</sup>

Soweit bestimmte strukturelle Eigenschaften des internationalen Systems Statuskonflikte zwischen Staaten implizieren, sind diese als potenzielle Faktoren der Risikobereitschaft staatlicher Akteure anzusehen. Es wäre allerdings unzulässig, Risikobereitschaft direkt aus den Vorhersagen der Prospect-Theorie abzuleiten. Denn natürlich bleibt eine Entscheidung über die Eskalation oder Beilegung eines Konflikts ein Problem der strategischen Wahl, bei dem jeder Akteur die möglichen Strategien der Gegenseite zu berücksichtigen hat. Jede strategische Interaktion weist indes bestimmte Attribute der Akteure und der Umwelt auf, die sich unter dem Einfluss internationaler Systemeffekte verändern. Die Prospect-Theorie trägt zur besseren Interpretation dieser Variablen bei.

Die Attribute der strategischen Wahl sind zum einen die Präferenzen der Akteure und ihre Überzeugungen hinsichtlich der Präferenzen ihrer Gegenspieler. Die Attribute der Umwelt sind alle Handlungsoptionen der Akteure, die durch ihre Kombinationsmöglichkeiten den Gang der Ereignisse bestimmen werden; auch die wechselseitig verfügbaren Informationen über die Präferenzen und die Handlungsmöglichkeiten gehören zu den Umweltattributen.<sup>56</sup> Zwar prägen Statuskonflikte die Attribute strategischer Interaktionen tendenziell so aus, dass die Akteure risikofreudige Präferenzen entwickeln. Zugleich wirken aber andere strukturelle Bedingungen des internationalen Systems wie Allianzen, multilaterale Institutionen, Interdependenz und Handel auf die Attribute der strategischen Wahl ein. Innenpolitische Systemeffekte sorgen überdies dafür, dass strategische Entscheidungen über Krieg und Frieden in einer Demokratie anders repräsentiert werden als in einer Diktatur. All diese strukturell-strategischen Effekte sind als potenzielle Faktoren von Risikoeinstellungen in die Gesamtanalyse eines internationalen Konflikts einzubeziehen.

Liberale institutionalistische oder „neo-kantianische“ Theorien der internationalen Beziehungen sind ebenfalls durch quantitative Untersuchungen getestet worden.<sup>57</sup> Formuliert man die Ergebnisse mit Blick auf den oben beschriebenen Kontext, dann kann man sagen, dass auf Normen und gemeinsamen Werten beruhende internationale Institutionen, gemeinsamer Handel und Demokratie die Attribute der strategischen Wahl tendenziell so beeinflussen, dass die Akteure risikoaverse Präferenzen entwickeln und Konflikte politisch und friedlich lösen.

Ebenso wie zu den realistischen Theorien über die Ursachen von Krieg und Frieden besteht zu den liberal-institutionalistischen Theorien eine weitverzweigte und durchaus kontroverse Forschung. Das trifft auch für die am besten etablierte Theorie des „Demokratischen Friedens“ zu, nach deren Lehre Demokratien keine Kriege gegeneinander führen.<sup>58</sup> Aus der Sicht der Prospect-Theorie implizieren „liberale Sys-

---

<sup>55</sup>Zur indischen Außenpolitik siehe besonders Wagner (2005). Zum Stellenwert von Rivalitäten in der Kriegsforschung siehe Diehl/Goertz (2000).

<sup>56</sup>Lake/Powell (1999, 8 ff.).

<sup>57</sup>Siehe besonders Russett/Oneal (2001). Immanuel Kants Abhandlung „Zum Ewigen Frieden“ (1795) erfreut sich unter liberalen amerikanischen Konfliktforschern großer Beliebtheit.

<sup>58</sup>Siehe Teil I, Kap. 6.4. Eberwein (1992) betonte frühzeitig, dass demokratische Regimewechsel internationale Stabilitätsrisiken nach sich ziehen. Problematisch ist daher die verbreitete These, die aktive Verbreitung der Demokratie trage zur internationalen Friedenssicherung bei. Zum

temeffekte“, dass Statusfragen in internationalen Konflikten weniger virulent sind und der strategische Ausgleich von Interessengegensätzen durch wechselseitige Gewinnaussichten bestimmt wird, welche die Akteure nicht aufs Spiel setzen wollen.

In der Wirklichkeit der internationalen Beziehungen sind realistische und liberale Systemeffekte als Faktoren der Risikoeinstellungen nebeneinander und gleichzeitig wirksam. Selbst zwischen Verbündeten können Interessengegensätze statusrelevant werden, wie der eskalierende Streit zwischen den USA, Frankreich und Deutschland über die alternativen Irak-Strategien im Jahr 2003 zeigte.<sup>59</sup> Des Weiteren sehen sich Staaten, die in ein liberales System integriert sind, rebellischen Außenseitern gegenüber, die sie in einen Statuskonflikt verwickeln wie etwa im Fall des Nuklearprogramms des Iran. Auch die Rivalitäten zwischen Regionalmächten und die mehr oder weniger offene Machtkonkurrenz zwischen Großmächten wie dem aufstrebenden China und den USA unterliegen zugleich realistischen und liberalen Systemeffekten.

Der hier neu zu entwickelnde Ansatz, die Entstehung von Risikoeinstellungen als Voraussetzung für ein verbessertes Management internationaler Konflikte zu studieren, korrespondiert nicht nur mit realistischen und liberalen, sondern auch mit konstruktivistischen Theorien internationaler Beziehungen.<sup>60</sup> Auf die Konstruktion von Risikoeinstellungen wirken vielfältige Faktoren ein. Diejenigen Einflüsse, die aus sozialen Interaktionen herrühren, prägen kollektive Ideen und Überzeugungen, sowohl was die eigene Identität angeht als auch die Vorstellungen von Partnern und Gegnern sowie die Erwartungen über ihre jeweiligen Absichten und Handlungen.

Im Idealfall entstehen soziale Normen und Erfahrungen mit Verhaltenskonventionen, welche das Vertrauen in die Vorteile der Kooperation wachsen lassen. Jedoch werden auch Konflikte sozial konstruiert, unter Umständen aufgrund äußerst negativer Überzeugungen hinsichtlich der Attribute der Gegenseite. Unsicherheit über die eigene Identität und verzerrte Feindbilder ergeben eine brisante Mischung, weil sie in Krisensituationen als sozial-psychologische Faktoren der Risikobereitschaft wirken.

Akteursüberzeugungen sind nicht homogen. Zumeist gibt es in jeder Konfliktpartei sowohl „Falken“ mit extremeren als auch „Tauben“ mit gemäßigeren Einstellungen. Die angesichts dieser Gemengelage auftretenden strategischen Entscheidungsprobleme müssen letztlich von wenigen verantwortlichen Individuen gelöst werden. Am Ende zählen jeweils die Risikoeinstellungen dieser Führungspersonen oder kleiner Zirkel, deren Überzeugungen sich von denjenigen unterscheiden können, die im Rahmen kollektiver Identitäten gebildet werden. Insgesamt hängen die Sicherheitsbeziehungen zwischen Staaten stark davon ab, ob die jeweiligen innenpolitischen Macht- und Interessenkonstellationen vereinbare außenpolitische Präferenzen ergeben.<sup>61</sup>

Eine wichtige Verbindungslinie zwischen der konstruktivistischen Theorie internationaler Beziehungen und der in dieser Studie entwickelten Risikothorie internationaler Friedenssicherung besteht in der Erkenntnis, dass Präferenzen wandelbar sind. Ein Unterschied zeigt sich teilweise in der Frage des Zeithorizonts. In akuten Krisensi-

---

einen lässt sich Demokratie nicht ohne weiteres friedlich exportieren; zum anderen verfügen neue Demokratien selten über gefestigte Institutionen, so dass ihre politischen Führer zu riskantem Nationalpopulismus greifen, um ihre Herrschaft zu legitimieren.

<sup>59</sup>Gordon/Shapiro (2004).

<sup>60</sup>Siehe Risse (2003), Wendt (1999), Adler (1997).

<sup>61</sup>Wolf (2001, 25).

tuationen geht es nicht um die Neuformierung nationaler Identitäten und allgemeiner außenpolitischer Prioritäten. Hierbei steht vielmehr im Vordergrund, welche strategischen Maßnahmen eine wechselseitige Präferenz der Akteure für die risikoaverse Option friedlich-politischer Lösungen begünstigen. In längerfristig angelegten Befriedungsprozessen nimmt die konstruktivistische Transformation der Konfliktidentitäten dagegen einen größeren Stellenwert ein.

## **Schema der Faktoren von Risikoeinstellungen**

Bevor die Schwerpunkte der Studie, zwischenstaatliches Krisenmanagement (Teil I) und Befriedung von Bürgerkriegen (Teil II), näher erläutert werden, sei zunächst zusammengefasst, welche kritischen Faktoren von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten sich aus dem vorstehenden Forschungsüberblick ergeben haben.

Die systematische Analyse der Risikoeinstellungen von Konfliktakteuren ist eine interdisziplinäre Aufgabe. Die Wissenschaft von den internationalen Beziehungen und den politischen Systemen ist mit entscheidungs-, spiel- und verhandlungstheoretischen Ansätzen aus der Wirtschaftswissenschaft, der Kognitions- und Sozialpsychologie sowie der Organisationssoziologie zusammenzuführen.

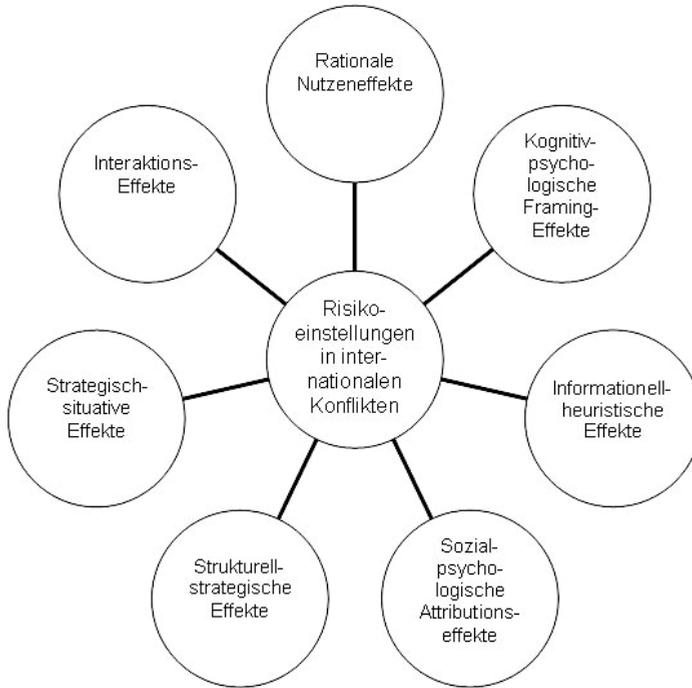
Die folgende Abbildung stellt die Faktoren dar, die Konfliktakteure zu Risikofreude oder Risikoscheu motivieren. Demnach können Risikoeinstellungen infolge rationaler Nutzenüberlegungen hinsichtlich der Konsequenzen unsicherer Entscheidungen gebildet werden. Wenn Personen etwa zwischen einer relativ sicheren und einer riskanteren Alternative vergleichen, besteht durchaus die Möglichkeit, dass sie dabei rationale Kosten-Nutzen-Abwägungen vornehmen. Der Nutzenbegriff hat sich als sinnvoll erwiesen, um zwischen dem objektiven Wert und der subjektiven Bewertung von Konsequenzen zu unterscheiden.

Risikoeinstellungen sind jedoch selten rein rational motiviert. Wie erwähnt, können kognitiv-psychologische Framingeffekte, also relative Gewinn- und vor allem relative Verlustaussichten, überwiegen. Wenn Akteure im Zusammenhang mit Konfliktscheidungen Statusprobleme zu bewältigen haben, dann werden spezifische Motivationen dafür in vielen Fällen auch nach außen sichtbar. Ermitteln lassen sich ferner bestimmte Merkmale der Informationsverarbeitung und sozial-psychologische Effekte, die charakteristische Verzerrungen von Risikoeinstellungen erzeugen.

Auch strukturell-strategische Effekte im Rahmen der Systeme, in denen Konfliktakteure agieren, können gut isoliert werden. Denn die strategischen Handlungsbeschränkungen und Handlungsoptionen und ihre Einflüsse auf Risikopräferenzen sind prinzipiell bekannt. Des weiteren tragen die strategischen Probleme typischer Konfliktsituationen zu Risikofreude oder Risikoscheu bei. Schließlich rufen strategische Interaktionen gegenseitige Veränderungen von Risikoeinstellungen hervor, die sich häufig an den Reaktionen ablesen lassen.

Versteht und analysiert man sorgfältig die Wechselwirkungen zwischen den genannten Faktoren, dann lassen sich die Risikoeinstellungen von Akteuren im Konfliktfall ziemlich genau ableiten. Das Generalschema wird in Teil I systematisch entwickelt und ausführlich erörtert. Es bezieht sich nicht nur auf die in diesem Teil in

Abbildung 0.1: Faktoren von Risikoeinstellungen in internationalen Konflikten



den Vordergrund rückende Problematik von Risikofreude in zwischenstaatlichen Krisen. Auch die in Teil II behandelten strategisch-rationalen, sozial-psychologischen und kognitiv-psychologischen Faktoren von Risikoscheu gegenüber Friedensprozessen nach Bürgerkriegen basieren auf diesem Schema.

In den beiden Hauptteilen der Studie soll gezeigt werden, wie unterschiedlich das Zusammenwirken der Faktoren von Risikoeinstellungen in den behandelten Kontexten von zwischenstaatlichen Krisen bzw. Friedensprozessen nach Bürgerkriegen ausfallen kann. Das Problem von Risikoeinstellungen im Verlauf kriegerischer Handlungen selbst wird zwar gelegentlich aufscheinen, etwa im Hinblick auf die Fortsetzung militärischer Interventionen oder auf militärische Pattsituationen, bildet jedoch keinen eigenständigen Gliederungspunkt.

Die Diskussion des zwischenstaatlichen Krisenmanagements in Teil I endet, nachdem herausgearbeitet worden ist, wie die Eignung äußerer strategischer Einflussversuche vom Risikoprofil der Zielakteure abhängt. In Teil II werden dann detailliert Maßnahmen zur sozial-psychologischen Normalisierung feindseliger Beziehungen, zur kognitiv-psychologischen Verbesserung der Kooperationsaussichten sowie zur rational-strategischen Durchführung konstruktiver Verhandlungen am besonders komplizierten Anwendungsbeispiel der Befriedung von Bürgerkriegen untersucht.

## Risikofreude und Kriegsverhütung (Teil I)

Einführend geht *Kapitel 1* näher auf die Gründe ein, warum politische Akteure stärker als ökonomische Akteure dazu neigen, unsichere Entscheidungsalternativen unvollständig und verzerrt zu repräsentieren. Im Kern ist das auf die Unterschiede zwischen ökonomischer und politischer Konkurrenz zurückzuführen. Im politischen Wettbewerb spielen Weltanschauungen eine größere Rolle, und die Währung der Politik ist nicht Geld, sondern vorrangig Macht, die es zu erwerben oder zu erhalten gilt.

Aus den Bedingungen der Machtkonkurrenz ergeben sich typische Beschränkungen prozeduraler Rationalität. Politische Entscheidungen unter Unsicherheit werden hinsichtlich der denkbaren Folgen selten ausgewogen repräsentiert. Das ist ein grundsätzliches Problem, denn zwischen der Art der Entscheidungsrepräsentation, der Entstehung der Risikoeinstellungen und den Präferenzen für die eine oder andere Alternative gibt es einen kausalen Zusammenhang.

*Kapitel 2* vermittelt wichtige Grundlagen der Entscheidungstheorie (Abschnitt 2.1). Wesentlich für die Konzeptualisierung von Entscheidungen unter Unsicherheit war die Entwicklung des Nutzenbegriffs durch Daniel Bernoulli (1738). Damit das Nutzenprinzip als maßgeblicher Faktor der Risikoeinstellung gelten könnte, müssten Entscheider bestimmte rationale Anforderungen erfüllen. Die Aufstellung der Axiome der Erwartungsnutzentheorie geht maßgeblich auf John von Neumann und Oskar Morgenstern (1944) zurück (Abschnitt 2.2). Die ausführliche Auseinandersetzung mit der Erwartungsnutzentheorie ist notwendig, um genauer zu zeigen, wie Risikoeinstellungen gebildet werden, und wie sich Risikofreude und Risikoscheu darstellen lassen. Erst vor diesem Hintergrund wird erkennbar, an welcher Stelle alternative Entscheidungstheorien wie die psychologische Prospect-Theorie zu abweichenden Repräsentationen von Risikopräferenzen kommen. Im weiteren Verlauf der Arbeit werden die Grundlagen der Rational-Choice-Theorie außerdem für die Kapitel zur Spieltheorie in Teil I (Kapitel 7 und 8) sowie abschließend von Teil II für die Verhandlungsanalyse (dort Abschnitt 3.6) benötigt.

Risikofreude oder Risikoscheu gegenüber den möglichen Folgen von Entscheidungsalternativen werden am Beispiel fiktiver Lotterien erläutert (Abschnitt 2.3). Die Eintrittswahrscheinlichkeiten der unsicheren Folgen politischer Alternativen sind nicht genau bekannt, wenn keine oder nur mehrdeutige statistische Daten vorliegen. Statt dessen versehen Entscheider mögliche Folgen mit subjektiven Wahrscheinlichkeitsschätzungen. Neue Informationen sollten zu einer Anpassung der Einschätzungen führen. Um dabei Fehler zu vermeiden, sind formale Regeln der Wahrscheinlichkeitsrechnung zu beachten, insbesondere das von Thomas Bayes (1764) aufgestellte Theorem (Abschnitt 2.4).

Wären die Prinzipien der Erwartungsnutzentheorie in einer Krise tatsächlich der Hauptfaktor der Risikoeinstellung, würde die Entscheidung zur Eskalation oder Deeskalation auf einer rational konstruierten Präferenz für Risikofreude oder Risikoscheu beruhen. In strategischen Interaktionen würde das die vollständige und ausgewogene Repräsentation der Fähigkeit und Entschlossenheit der anderen Konfliktparteien einschließen. Das ist von den verantwortlichen Akteuren kaum zu leisten. Selbst wenn man annimmt, dass in internen Beratungen rationale Entscheidungsregeln beachtet