

Dies ist eine vorläufige Version des Artikels (vor der Endredaktion), der in der Zeitschrift für Friedens- und Konfliktforschung (ZeFKo), 3:2, 233-263, erscheint.

LITERATURBERICHT

Julian Bergmann

Reputation, Glaubwürdigkeit und interventionistischer Verhandlungsstil – Eigenschaften erfolgreicher Friedensstifter?

Literaturbericht zu den Bedingungsfaktoren erfolgreicher Mediation

Der Literaturbericht befasst sich mit den Befunden der politikwissenschaftlichen Mediationsforschung zur Frage, inwiefern Eigenschaften und Verhandlungsstrategien von Mediatoren den Erfolg von Mediationsverfahren in zwischen- und innerstaatlichen Konflikten beeinflussen. In Bezug auf Typen von Mediatoren lässt sich feststellen, dass Staaten und internationale Organisationen eine ähnliche Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen, erstere aber vor allem für Vermittlung in Konflikten mit einer geringen Gewaltintensität und letztere vor allem für Mediation in gewaltintensiven Konflikten geeignet sind. Nicht eindeutig sind die Befunde zur Bedeutung von Unparteilichkeit und Glaubwürdigkeit von Mediatoren, was durch die Verwendung unterschiedlicher Definitionen und Operationalisierungen dieser Konzepte bedingt ist. Parteiische Mediatoren scheinen potenziell aber mindestens genauso effektiv zu sein wie unparteiische Drittparteien. Eine interventionistische Mediationsstrategie führt mit der im Vergleich zu anderen Strategien höchsten Wahrscheinlichkeit zur Unterzeichnung eines Abkommens zwischen den Konfliktparteien, erhöht aber gleichzeitig in langfristiger Perspektive das Risiko eines erneuten Ausbruchs von Gewalt.

Schlagworte: Mediation; Mediationsstrategien; Friedensverhandlungen; Verhandlungstheorie

1. Einleitung

Kofi Annan als Mediator im syrischen Bürgerkrieg, die EU als Vermittlerin im Dauerkonflikt zwischen Kosovo und Serbien oder Thabo Mbeki auf Friedensmission in der Elfenbeinküste – nur drei von einigen Beispielen von Mediationsinitiativen in internationalen Konflikten in der jüngsten Vergangenheit, die verdeutlichen, dass Mediation ein etabliertes Instrument zur friedlichen Beilegung von Konflikten in der internationalen Politik ist. Im Kern ist Mediation ein nicht-bindendes und auf Gewalt verzichtendes Verfahren des internationalen Konfliktmanagements, bei dem Konfliktparteien in zwischen- oder innerstaatlichen Konflikten auf freiwilliger Basis entweder die Unterstützung einer Drittpartei zur Beilegung ihres Konfliktes durch Verhandlungen suchen oder ein Angebot eines externen Akteurs dazu akzeptieren (Bercovitch 1992: 8).¹

Die politikwissenschaftliche Beschäftigung mit internationaler Mediation begann bereits Ende der 1960er Jahre², etablierte sich aber erst im Verlauf der 1980er Jahre³ zu einem eigenen Forschungsprogramm in der Friedens- und Konfliktforschung, das insbesondere seit dem Ende des Ost-West-Konflikts eine Fülle von wissenschaftlichen Studien hervorgebracht hat (Greig/Diehl 2012: 32-33). Grob lassen sich drei zentrale Forschungsfragen in der Literatur zu internationaler Mediation unterscheiden: 1) Welche Akteure bieten sich als Mediatoren⁴ für Friedensverhandlungen in zwischen- und innerstaatlichen Konflikten an und aus welchen Motiven heraus tun sie dies? 2) Unter welchen Bedingungen akzeptieren Konfliktparteien ein Mediationsangebot einer Drittpartei? 3) Welche Faktoren beeinflussen den Erfolg bzw. das Scheitern von Mediationsprozessen?⁵

Insbesondere zur Frage nach den Erfolgsbedingungen⁶ von Mediation existiert mittlerweile eine Fülle von Literatur, die jedoch eine Vielzahl von unterschiedlichen Erklärungsfaktoren

¹ Dieser Beitrag entstand im Rahmen einer durch die Deutsche Stiftung Friedensforschung (DSF) geförderten Pilotstudie zu „The European Union’s Effectiveness as Mediator in Peace Negotiations – A Pilot Study on Kosovo-Serbia Peace Talks“. Für sehr wertvolle und hilfreiche Kommentare zu früheren Textversionen bedanke ich mich herzlich bei Felix Haaß, Arne Niemann, Nils Steiner sowie den anonymen GutachterInnen der ZeFKo.

² Siehe zum Beispiel Young (1967).

³ Siehe zum Beispiel Carnevale (1986), Folberg/Taylor (1984), Kressel/Pruitt (1989), Moore (1986), Sheppard (1984), Touval (1982), Touval/Zartman (1985).

⁴ Der in diesem Literaturbericht verwendete Begriff des „Mediators“ bezieht sich auf die geschlechtsunspezifische Rolle, die eine Drittpartei in einem Vermittlungsverfahren in einem Konflikt einnehmen kann. Wenn folglich von „Mediator“ gesprochen wird, sind hiermit jederzeit sowohl weibliche Vermittlerinnen wie männliche Vermittler gemeint.

⁵ Jüngere Studien fragen zudem nach den langfristigen Folgen des Ausgangs von Mediationsprozessen auf die Dynamik eines Konfliktes. Siehe zum Beispiel Beardsley (2011) und Destradi/Vüllers (2012).

⁶ Zur Definition von „Mediationserfolg“ siehe Abschnitt 2.

identifiziert und teilweise widersprüchliche empirische Befunde zu diesen hervorgebracht hat (Kleiboer 1998; Wallensteen/Svensson 2014). Vor dem Hintergrund dieser Unübersichtlichkeit in der Mediationsliteratur und der gleichzeitig wachsenden Zahl an Studien, die sich mit den Ursachen von Erfolg oder Scheitern internationaler Mediation beschäftigen, scheint eine aktuelle Bestandsaufnahme in Form eines Literaturberichts angebracht. Der vorliegende Literaturbericht fokussiert dabei auf Erklärungsfaktoren, die sich auf Charakteristika und Verhalten von Mediatoren in Verhandlungen beziehen: 1) soziale/organisationale, kulturelle und zugeschriebene Merkmale von Mediatoren, 2) Mehrparteien-Mediation und 3) Mediationsstrategien.

Diese Schwerpunktsetzung erscheint aus mehreren Gründen gerechtfertigt. *Erstens* werden durch diesen Fokus zwei zentrale und (nach wie vor) aktuelle Debatten in der Mediationsforschung in den Blick genommen. Die erste dieser Debatten dreht sich dabei um die Frage, ob Unparteilichkeit eine notwendige Eigenschaft von Mediatoren ist. Wie Peter Wallensteen und Isak Svensson ausführen, ist diese Frage „central in mediation research (...) [because] it undermines the true meaning of mediation. Some mediation scholars perceive full impartiality as prerequisite for mediators“ (Wallensteen/Svensson 2014: 6). Mit anderen Worten geht es bei der Frage nach der Notwendigkeit der Unparteilichkeit des Mediators auch darum, was Mediation im Kern ausmacht und welche Handlungen von Dritten in Konflikten als *Mediation* zu charakterisieren sind. Die zweite Debatte behandelt die in der Forschung umstrittene Frage nach der effektivsten Mediationsstrategie (siehe Abschnitt 3.3). Diese Frage besitzt auch eine hohe praktische Relevanz, da die Identifikation einer „optimalen Strategie“ Mediatoren auch zu potenziell effektiveren Vermittlern machen würde (Wallensteen/Svensson 2014: 5). Daher soll auf diesen Aspekt der Mediationsforschung in diesem Bericht besonders eingegangen werden.

Zweitens ist die bereits beschriebene Widersprüchlichkeit hinsichtlich der formulierten Hypothesen und empirischen Befunde gerade in Bezug auf Variablen festgestellt worden, die mit Eigenschaften und dem Verhandlungsstil von Mediatoren zusammenhängen (vgl. Kleiboer 1998: 20-22). Der Literaturbericht soll daher auch dazu dienen, die bisher gewonnenen Erkenntnisse zu diesen Variablen zu ordnen.

Drittens ist bei einer rein quantitativen Betrachtung der in den letzten fünf bis zehn Jahren veröffentlichten Studien zu Erfolgsbedingungen internationaler Mediation ein Schwerpunkt

auf die hier in den Fokus genommenen Variablen erkennbar. Im Zeitraum von 2003 bis 2013 lassen sich bei einer Analyse einschlägiger Sammelbände und Zeitschriften⁷ mehr als fünfundzwanzig veröffentlichte Studien identifizieren, die sich spezifisch mit der Bedeutung von Eigenschaften und Strategien von Drittparteien für den Verlauf und Ausgang von Mediationsprozessen befassen.⁸ Dem stehen im gleichen Zeitraum nur einige wenige Arbeiten gegenüber, die auf den Zusammenhang zwischen Konfliktkontext und/oder internen Charakteristika der Konfliktparteien und dem Ergebnis von Mediationsverfahren fokussieren.⁹ Diese thematische Schwerpunktsetzung innerhalb der Mediationsforschung auch in diesem Literaturbericht widerzuspiegeln, erscheint gerechtfertigt. Gleichzeitig werden Faktoren wie der Konfliktkontext oder interne Charakteristika der Konfliktparteien in dieser Literaturstudie nicht außer Acht gelassen, da auch Studien berücksichtigt werden, die Interaktionseffekte zwischen den entsprechenden Variablen und den Eigenschaften und Verhalten des Mediators untersuchen (Bercovitch/Gartner 2008; Quinn et al. 2008).

Nach einer Klärung des Begriffs des „Mediationserfolgs“ werde ich im zweiten Abschnitt einen Überblick über die vorherrschenden Analysemethoden in der Mediationsforschung geben. Ein Schwerpunkt liegt hier auf der Vorstellung der gängigen Datensätze, auf denen der Großteil der quantitativen Studien zu internationaler Mediation basiert. Der dritte Abschnitt fokussiert auf die Diskussion der empirischen Befunde zum Zusammenhang zwischen Charakteristika und Verhalten des Mediators und dem Erfolg von Mediationsverfahren. Darauf aufbauend folgen abschließend eine kritische Bewertung des gegenwärtigen Forschungsstands und die Formulierung von zukünftigen Forschungsdesiderata. In Hinblick auf ihre methodische Ausrichtung argumentiere ich, dass die Mediationsforschung von einem stärkeren „Dialog“ zwischen quantitativen und qualitativen Methoden profitieren würde und integrative Designs eine vielversprechende Möglichkeit für eine fruchtbare Kombination beider methodischer Paradigma bieten. In Bezug auf die theoretische Fundierung der Mediationsliteratur skizziere ich Ansatzpunkte für eine konstruktivistische Perspektive auf

⁷ Folgende Zeitschriften wurden primär berücksichtigt: Conflict Management and Peace Science, International Negotiation, Journal of Conflict Resolution, Journal of Peace Research.

⁸ Siehe Beardsley (2008, 2011), Beardsley et al. (2006), Beber (2012), Bercovitch/Kadayifci-Orellana (2009), Böhmelt (2010, 2011b), Eisenkopf/Bächtiger (2012), Favretto (2009), Fey/Ramsay (2010), Frazier/Dixon (2008), Hansen (2012), Hansen et al. (2008), Berg Harpviken/Røislien (2008), Kydd (2003, 2006), Quinn et al. (2008, 2013), Rauchhaus (2006), Savun (2008a, 2008b), Svensson (2007, 2009a,b), Vukovic (2011, 2012), Wilkenfeld et al. (2003).

⁹ Siehe Bercovitch (2005), Greig/Diehl (2006), Hensel/MacLaughlin Mitchell (2005), Kuperman 2008, Leng/Regan (2003). Diese Auflistung bezieht sich nur auf den Zeitraum 2003 bis 2013 und beinhaltet keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

internationale Mediation, die das bisher dominante rationalistische Erklärungsmodell sinnvoll ergänzen könnte.

2. Die Forschung zu den Ursachen von Erfolg oder Scheitern internationaler Mediation – ein Überblick über Definitionen, Daten und methodologische Herausforderungen

In der Literatur zu internationaler Mediation herrscht kein Konsens hinsichtlich einer allgemein gültigen Definition des Erfolgs von Mediation. Der Erfolg eines Mediationsverfahrens kann sowohl in Bezug auf den *Mediationsprozess* – etwa durch das Anlegen von Kriterien wie Fairness oder Effizienz – als auch hinsichtlich des *Mediationsergebnisses* (im Sinne von Effektivität des Verfahrens) bewertet werden (vgl. Bercovitch 2006).

Die meisten der in diesem Literaturbericht vorgestellten Studien folgen einer *ergebnisorientierten* Konzeptionalisierung von Mediationserfolg, die zwei Dimensionen enthalten kann: das tatsächliche Verhandlungsergebnis und die längerfristige Wirkung des Verhandlungsergebnisses auf die Dynamik des Konflikts. Auf erstere Dimension konzentrieren sich vor allem die Studien, deren empirische Analysen auf dem *International Conflict Management (ICM)* Datensatz basieren (siehe unten). Der Erfolg eines Mediationsverfahrens wird danach bewertet, ob ein, und welche Art von Abkommen, durch die Mediation hervorgebracht wurde. Gemessen wird Mediationserfolg anhand einer Skala, die folgende fünf Stufen umfasst: „1) mediation only offered, 2) mediation unsuccessful, 3) cease fire, 4) partial settlement, 5) full settlement“ (Bercovitch/Langley 1993: 674).

Da sich mit dieser Art der Operationalisierung allerdings keine längerfristigen Effekte auf die Konfliktdynamik feststellen lassen, wird Mediationserfolg in einer Reihe von Arbeiten nicht nur danach bewertet, ob das Mediationsverfahren zum Abschluss eines Abkommens geführt hat, sondern auch, ob eine Abnahme gewaltsamer Auseinandersetzungen zwischen den Konfliktparteien innerhalb eines längeren Zeitraums, meist zwischen zwei und zehn Jahren nach Beendigung des Mediationsprozesses, zu verzeichnen ist (vgl. Beardsley 2008, 2011; Beardsley et al. 2006; Quinn et al. 2013).

Die empirischen Befunde zu den Bedingungsfaktoren von Mediationserfolg des größten Teils der in diesem Literaturbericht vorgestellten Studien basieren auf der Verwendung

quantitativer Forschungsmethoden. Zur statistischen Analyse werden jedoch teilweise sehr unterschiedliche Datensätze herangezogen. Grundsätzlich können die gängigen Datensätze dahingehend differenziert werden, welche Typen von Konflikten in der Datensammlung berücksichtigt werden (zum Vergleich gängiger Datensätze siehe Tabelle 1).¹⁰

Eine der am häufigsten verwendeten Datengrundlagen ist der *International Conflict Management Data Set*, erstellt von Jacob Bercovitch und Kollegen (Bercovitch 1999; Bercovitch/Fretter 2007; Bercovitch et al. 1991). Der ICM-Datensatz identifiziert 3737 Bemühungen zur friedlichen Konfliktbeilegung in 249 der 309 erfassten internationalen Konflikte¹¹, von denen es sich in 2194 Fällen um Mediationsverfahren handelt.¹² Neben der Messung des Erfolgs eines Mediationsverfahrens über die Art des erzielten Abkommens (anhand der oben beschriebenen fünfstufigen Skala) ermöglicht der Datensatz grundsätzlich auch die Messung von Erfolg über die Dauer der Einhaltung eines erzielten Abkommens, allerdings nur in einem Zeitraum von einer Woche bis maximal über acht Wochen, was zur Folge hat, dass Aussagen über die längerfristige Wirkung der Mediation auf die Konfliktdynamik nur begrenzt möglich sind (Gartner/Melin 2009: 570).

¹⁰ Die Auswahl der hier vorgestellten Datensätze erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern orientiert sich an Literaturberichten zum Stand der Mediationsforschung (Gartner/Melin 2009; Wallensteen/Svensson 2014) sowie den Vorschlägen der GutachterInnen.

¹¹ Ein internationaler Konflikt wird definiert „as an organized and continuous militarized conflict, or a demonstration of intention to use military force involving at least one state“ (Bercovitch/Fretter 2007: 148). Diese Definition schließt somit sowohl zwischenstaatliche als auch innerstaatliche Konflikte ein.

¹² Neben Mediation werden folgende weitere Verfahren des Konfliktmanagements erfasst: bilaterale Verhandlungen zwischen den Konfliktparteien (1249 Beobachtungen), Schlichtungsverfahren (29), Verweisung an eine internationale oder regionale Organisation (166) oder multilaterale Konferenzen (38). Für eine ausführliche Beschreibung des Datensatzes siehe Bercovitch und Fretter (2007: insb. 149-152). Vergleiche auch Böhmelt (2011a: 23-30).

Tabelle 1: Übersicht über gängige Datensätze zu internationaler Mediation

Datensatz	Erfasster Konflikttyp	Erfasster Untersuchungszeitraum	Untersuchungseinheit (unit of analysis)	Beobachtungen	Davon Beobachtungen von Mediation	Operationalisierung von „Erfolg“
ICM	Zwischen- und innerstaatliche Konflikte („international conflict“)	1945-2000	Verfahren des internationalen Konfliktmanagements („conflict management effort“)	3737	2194	Ausgang der Verhandlungen („unsuccessful“, „ceasefire“, „partial settlement“, „full settlement“) zeitlicher Bestand eines Abkommens (1 bis mehr als 8 Wochen)
ICB	Zwischenstaatliche Krisen	1918-2007	Krisendyade	455	106	Wirkung in Bezug auf Bewältigung der Krise („delayed“, „no effect“, „marginal effect“, „important effect“, „most important effect“)
TPI	Zwischenstaatliche militarisierte Konflikte	1946-2000	Intervention einer Drittpartei	1178	/*	Abschluss eines Abkommens („successful“, „unsuccessful“)
ICOW	Zwischenstaatliche Konflikte um Gebietsansprüche	1816/1900-2001	Konfliktjahr	10043	/(1690*)	Abschluss eines Abkommens („successful“, „unsuccessful“)
CWM	Innerstaatliche Konflikte	1946-2004	Mediationsverfahren	460	460	Siehe ICM
DICW	Innerstaatliche Konflikte	1945-1999	Diplomatische Intervention-Konfliktmonat	438	352	Ausgang der Verhandlungen („full settlement“, „partial settlement“, „ceasefire agreement“, „failure“)
MISC	Innerstaatliche Krisen	1990-2005	Krisendyade	116	96	Siehe ICB

Quelle: Eigene Darstellung.

*Der Datensatz erfasst nur Verfahren des Konfliktmanagements insgesamt und differenziert nicht separat für Mediationsverfahren.

Neben dem ICM-Datensatz basiert ein beachtlicher Teil quantitativer Studien zu internationaler Mediation auf dem International Crisis Behaviour (ICB) Datensatz, der von Michael Brecher entwickelt wurde (vgl. Wallenstein/Svensson 2014: 3). Der ICB-Datensatz enthält Informationen zu 455 zwischenstaatlichen Krisen¹³ im Zeitraum von 1918 bis 2007, von denen in 106 Fällen, also etwas mehr als 23 Prozent, ein Mediationsverfahren durchgeführt wurde. Im Unterschied zu den ICM-Daten enthält der ICB-Datensatz allerdings nur Informationen zu zwischenstaatlichen Konflikten bzw. Krisen. Allein auf zwischenstaatliche Konflikte fokussiert auch der *Third Party Interventions and Militarized Interstate Disputes (TPI)* Datensatz, der im Zeitraum von 1946 bis 2000 1178 Interventionen von Drittparteien (rhetorischer, diplomatischer, gerichtlicher, administrativer oder

¹³ Die Untersuchungseinheit des ICB-Datensatzes sind „Krisendyaden“ (engl. „crisis dyads“), also Staatenpaare, die folgende drei Bedingungen erfüllen: „(1) both are members of the interstate system, (2) at least one of the states satisfies all three of the ICB necessary conditions for crisis involvement, and (3) at least one of the states has directed a hostile action against the other“ (Hewitt 2003: 1). Eine außenpolitische Krise ist unter folgenden Bedingungen gegeben: „a threat to one or more basic values, along with an awareness of finite time for response to the value threat, and a heightened probability of involvement in military hostilities“ (Brecher/Wilkenfeld 2000: 3).

militärischer Natur) in militarisierten zwischenstaatlichen Disputen identifiziert (Frazier/Dixon 2005). Der Datensatz erfasst Mediation allerdings nicht als separates Verfahren des internationalen Konfliktmanagements und erlaubt daher keinen spezifischen Fokus auf Mediationsbemühungen durch Drittparteien. Ähnliches gilt für den *Issue Correlates of War (ICOW)* Datensatz, der Informationen zu zwischenstaatlichen Auseinandersetzungen um territoriale Gebietsansprüche sowie Ansprüche auf Flüsse und Meeresgebiete im Zeitraum von 1816 (Territorium) beziehungsweise 1900 (Flüsse und Meeresgebiete) bis 2001 enthält (McLaughlin Mitchell 2002; McLaughlin Mitchell et al. 2008). Aufgrund der Erhebung von detaillierten Informationen über Verfahren des Konfliktmanagements und Kontextvariablen wie Konfliktintensität zu unterschiedlichen Zeitpunkten während eines Konfliktes eignet sich der ICOW-Datensatz insbesondere für die Ereignisdatenanalyse (vgl. Beardsley 2011: 52).

Während der Fokus quantitativer Studien zu internationaler Mediation lange Zeit auf zwischenstaatlichen Konflikten lag, sind in jüngerer Vergangenheit eine Reihe von Datensätzen entwickelt worden, die spezifische Daten zu Mediationsbemühungen in innerstaatlichen Konflikten enthalten. Das von DeRouen, Bercovitch und Popieszna (DeRouen et al. 2011) erstellte *Civil Wars Mediation Dataset* verwendet weitgehend die Definitionen und Operationalisierungen des ICM-Datensatzes und liefert Daten zu 460 Fällen von Mediation in 319 Bürgerkriegen im Zeitraum von 1946 bis 2004. Im Unterschied zu anderen Datensätzen zu Bürgerkriegsmediation wie die von Isak Svensson (2007) oder Bernd Beber (2010) erstellten fokussiert der Datensatz nicht allein auf die Zeitperiode nach dem Ende des Kalten Krieges, sondern schließt alle innerstaatlichen Konflikte mit einer Opferzahl von mindestens 25 Toten seit 1945 in die Betrachtung mit ein und stellt damit die umfangreichste Datengrundlage für Mediation in gewaltsamen innerstaatlichen Konflikten von 1945 bis in die 2000er Jahre dar (DeRouen et al. 2011: 664). Andere Datensammlungen basieren im Vergleich zum CWM-Datensatz entweder auf einer breiteren Definition von innerstaatlichen Konflikten, die auch nicht gewalthaltige politische Krisen in die Betrachtung mit einschließt – wie der *Mediating Intrastate Crisis (MISC)* Datensatz nach Quinn et al. (2013) – oder einer engeren Definition, die erst ab einer Opferzahl von 200 Personen von einem innerstaatlichen Konflikt spricht – wie der *Diplomatic Interventions and Civil War Dataset* von Regan und Kollegen (Regan 1996; Regan 2002; Regan et al. 2009).

Insgesamt macht allein der Vergleich der Untersuchungszeiträume, des erfassten Konflikttyps und der Untersuchungseinheiten der hier besprochenen Datensätze sehr deutlich, dass die Wahl der Datengrundlage entscheidenden Einfluss auf die empirischen Ergebnisse einer Studie haben kann (vgl. Gartner und Melin 2009).

Neben der Vielzahl an quantitativen Studien zu internationaler Mediation stützen sich einige Arbeiten auch auf qualitative Analysemethoden wie die Einzelfallstudie (vgl. zum Beispiel Slim 1992; Stedman 1991; Touval 1982), den strukturierten, fokussierten Vergleich mehrerer Fälle (vgl. Sisk 2009) oder Verfahren der *Qualitative Comparative Analysis (QCA)* (vgl. Pinfari 2011). Insbesondere zu einzelnen ausgewählten Fällen wie der Mediation Norwegens im Bürgerkrieg in Sri Lanka (Höglund/Svensson 2006, 2009, 2011a, 2011b) oder den Mediationsbemühungen der USA im arabisch-israelischen Konflikt (Beardsley 2011: 82-92, 132-144; Miller 2008; Princen 1991; Rubin 1981; Telhami 1990; Touval 1982) existieren eine Reihe von theoriegeleiteten Einzelfallstudien. In der Summe ist jedoch festzuhalten, dass die Anwendung qualitativer Methoden deutlich weniger verbreitet ist als der Rückgriff auf statistische Verfahren und einzelne Fälle von internationaler Mediation oft nur anekdotisch als zusätzliche empirische Evidenz herangezogen und wenig systematisch analysiert werden (vgl. Greig/Diehl 2012).

Abschließend soll an dieser Stelle noch auf eine besondere methodologische Herausforderung in der Mediationsforschung hingewiesen werden, die aktuell verstärkt in der Literatur diskutiert wird: Selektionseffekte (vgl. Wallensteen/Svensson 2014; Gartner/Melin 2009; Hellman 2012). Wie einige Studien (Bercovitch/Gartner 2006; Gartner/Bercovitch 2006; Greig 2005) zeigen, kommt es vor allem in solchen Konflikten zur Initiierung eines Mediationsprozesses, in denen die Konfliktparteien nicht in der Lage sind, diesen selbst friedlich zu bewältigen.¹⁴ Mit anderen Worten: „mediators are involved in the most challenging cases – those that are hardest to resolve and where settlements are likely to be short-lived“ (Gartner/Bercovitch 2006: 822). Selektionseffekte können auch dadurch entstehen, dass in empirischen Studien nur Konflikte berücksichtigt werden, in denen Mediation stattgefunden hat. Da die Initiierung eines Mediationsverfahrens auf einer strategischen Entscheidung sowohl auf Seiten der Konfliktparteien als auch des Mediators beruht, kann dies potenziell auch Einfluss auf den Erfolg der Mediation haben (Greig/Diehl

¹⁴ Gartner und Melin (2009: 575) bezeichnen diesen Selektionseffekt als „dispute effect“.

2012: 191).¹⁵ Aus diesen Gründen wird in der Mediationsforschung verstärkt dazu übergegangen, die Frage nach den Ursachen für Mediationserfolg auch mit der Frage nach den Bedingungen der Initiierung eines Mediationsprozesses zu verknüpfen (vgl. Hellman 2012).

3. Die Bedeutung von Eigenschaften und Strategien des Mediators für den Erfolg von internationale Mediation – eine empirische Bestandsaufnahme

Eigenschaften von Mediatoren sowie die von ihnen verfolgte Verhandlungsstrategie werden in der Mediationsliteratur als ein zentrales Set von Variablen zur Erklärung von Mediationserfolg betrachtet (vgl. Kleiboer 1998: 18-23; Bercovitch/ Gartner 2008: 23-30). In diesem Abschnitt wird systematisch der Stand der Forschung zu folgenden (potenziellen) Erklärungsfaktoren für den Erfolg von Mediation dargestellt und diskutiert: 1) Soziale, kulturelle und zugeschriebene Merkmale von Mediatoren, 2) Mehrparteien-Mediation und 3) Mediationsstrategien.

3.1 Soziale, kulturelle und zugeschriebene Merkmale von Mediatoren

Charakteristika von Mediatoren stellen eine wichtige Variablengröße in der Analyse der Erfolgsbedingungen von internationalen Mediationsverfahren dar. Der Einfluss von persönlichen Eigenschaften von Mediatoren – wie beispielsweise charakterliche Eignung, Verhandlungsgeschick oder Empathievermögen – auf den Erfolg einer Mediationsinitiative lässt sich allerdings empirisch nur sehr schwer messen. Stattdessen konzentriert sich die Mediationsforschung vor allem auf soziale/organisationale, kulturelle und zugeschriebene Merkmale von Mediatoren, die sich qualitativ erfassen und in einem zweiten Schritt oft auch quantifizieren lassen.

3.1.1 Soziale Merkmale

Unter soziale Merkmale fallen alle Variablen, die sich auf die interne Organisationsstruktur der mediiierenden Drittpartei allgemein oder auf die Position der als Mediator fungierenden Person(en) innerhalb ihrer sozialen Organisation beziehen. In Bezug auf die

¹⁵ Gartner und Melin (2009: 575) bezeichnen diesen Selektionseffekt als „entry effect“.

Organisationsform werden folgende Typen von Mediatoren unterschieden: 1) Staaten, 2) Internationale Organisationen (IOs) (oft unterteilt in globale und regionale IOs), Nichtregierungsorganisationen (NGOs) und 4) Individuen, die als Privatperson und ohne offizielle Zugehörigkeit zu einer Organisation auftreten. Bercovitch und Schneider (2000: 156) zeigen, dass sowohl bei Mediation durch Staaten, internationalen Organisationen und Nichtregierungsorganisationen jeweils zwischen 34 und 38 Prozent der Verhandlungen auch zum Abschluss eines Abkommens führen. Dixon und Frazier (2008) kommen zu dem Ergebnis, dass Mediation durch eine internationale Organisation deutlich häufiger (um mehr als 50 Prozent) zu einem erfolgreichen Abschluss führt als Verhandlungen, die von einem Staat oder einer Gruppe von Staaten geleitet werden. Eine weitere Differenzierung nehmen Bercovitch und Gartner (2008) vor, die zwischen globalen und regionalen internationalen Organisationen unterscheiden und auch für die Intensität eines Konflikts kontrollieren. Die Autoren finden empirische Unterstützung für ihre Hypothese, dass Mediation durch Staaten und regionale Organisationen (wie AU, EU, OAS) mit einer größeren Wahrscheinlichkeit zu einem erfolgreichen Abschluss führt, wenn es sich um Konflikte mit einer geringen Gewaltintensität handelt. In Konflikten mit einer hohen Gewaltintensität dagegen zeigen die empirischen Befunde, dass globale internationale Organisationen wie die Vereinten Nationen eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen (Bercovitch/Gartner 2008: 35).

In Bezug auf den formellen Rang eines Mediators innerhalb der Organisation oder politischen Einheit, die sie/er vertritt, finden Bercovitch und Houston (1993) einen statistisch signifikanten, positiven Zusammenhang mit dem Erfolg von Mediation. Führende Regierungsvertreter (Staatsoberhäupter, Regierungschefs, Außenminister) haben den Ergebnissen ihrer Analyse zufolge eine höhere Chance, das Mediationsverfahren zu einem erfolgreichen Abschluss in Form eines Abkommens zu bringen, als Regierungsvertreter niedrigen Rangs. Die Ausnahmen stellen führende Vertreter internationaler Organisationen dar, die den Ergebnissen zufolge im Vergleich zu Repräsentanten von Staaten eine deutlich geringere Chance auf Erfolg besitzen (Bercovitch/Houston 1993: 315-316).

3.1.2 Kulturelle Prägung des Mediators

Die Frage nach dem Einfluss von kulturellen Faktoren auf das Ergebnis von Mediationsverfahren ist in der Literatur genauso umstritten wie die Definition von Kultur an sich (vgl. Avruch 1998; Cohen 1996; Bercovitch/ Foulkes 2012: 27-30; Leng/ Regan 2003;

Zartman 1993: 19). Eine erste empirische Überprüfung des Zusammenhangs von Kultur und dem Ergebnis von Mediationsprozessen haben Bercovitch und Elgström (2001) vorgenommen. Basierend auf der Hypothese, dass kulturelle Unterschiede zwischen Staaten die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Ausgangs von Mediation in einem zwischenstaatlichen Konflikt verringern, wird die unabhängige Variable „kulturelle Diversität“ anhand folgender fünf Indikatoren gemessen: geographische Nähe, Typ des politischen Systems, Einhaltung politischer Rechte, Einhaltung bürgerlicher Rechte und vorherrschende Religion in einem Staat. Wie die Ergebnisse ihrer empirischen Analyse zeigen (Bercovitch/Elgström 2001: 16-18), weisen alle Indikatoren mit Ausnahme des Typs des politischen Systems eine starke, negative Korrelation mit der abhängigen Variable „Mediationserfolg“ auf. Umso größer die Unterschiede zwischen Staaten hinsichtlich geographischer Entfernung, der Einhaltung von politischen und bürgerlichen Rechten sowie der dominierenden Religionszugehörigkeit ihrer Gesellschaften, desto weniger wahrscheinlich sei der Erfolg eines Mediationsverfahrens. Aus methodologischen Gründen betrachten die Autoren in der empirischen Analyse jedoch nur die kulturelle Identität der Konfliktparteien, nicht aber die des Mediators, wobei sie durchaus darauf verweisen, dass dessen kulturelle Prägung auch ein potenzieller Einflussfaktor sein könne (Bercovitch/Elgström 2001: 13).

Die Studie von Inman et al. (2014) erweitert den von anderen Studien verwendeten Erklärungsfaktor „unterschiedlicher kultureller Hintergrund“¹⁶ um spezifische Dimensionen und Werte von Kultur: individualistische/kollektivistische Ausrichtung, Zukunftsorientierung, Grad der Bedeutung von Durchsetzungsfähigkeit und Selbstbehauptung sowie Risikobereitschaft. In ihrer empirischen Analyse basierend auf dem ICB-Datensatz kommen die Autoren zu dem überraschenden Ergebnis, dass weder Unterschiede in der Kultur von Staaten allgemein noch Unterschiede in Bezug auf spezifische kulturelle Dimensionen und Werte in ihren Gesellschaften einen signifikanten Einfluss auf den Ausgang von Mediationsverfahren haben. Allerdings sind die untersuchten Dimensionen durchaus erklärungskräftig hinsichtlich des Auftretens von Mediation: in Konflikten, in denen die Konfliktparteien unterschiedlichen Kulturen entstammen, ist das Zustandekommen eines Mediationsprozesses weniger wahrscheinlich. Im Zusammenhang mit dem zuvor genannten Untersuchungsergebnis konstatieren die Autoren also einen Selektionseffekt: der Befund, dass kulturelle Unterschiede der Konfliktparteien keinen Einfluss auf den Ausgang eines

¹⁶ Siehe Bercovitch und Elgström (2001) sowie Leng und Regan (2003).

Mediationsprozesses haben, sei dadurch erklärbar, dass es in Konflikten, in denen diese kulturellen Unterschiede signifikant sind, es mit großer Wahrscheinlichkeit erst gar nicht zur Einleitung eines Mediationsverfahrens komme (Inman et al. 2014: 704).

Insgesamt sind die Befunde zum Zusammenhang von Kultur und dem Ausgang von Mediationsprozessen gemischt und widersprechen sich teilweise. Während weitgehend Einigkeit darüber besteht, dass Kultur ein zu berücksichtigender Faktor in der Analyse der Erfolgsbedingungen von Mediation ist, lässt sich kein empirisch eindeutiger Befund hinsichtlich der (kausalen) Wirkung kultureller Faktoren auf den Ausgang von Mediationsverfahren konstatieren. Ein Grund hierfür liegt in der mangelnden Theoretisierung der (kausalen) Mechanismen, durch die kulturelle Faktoren das Ergebnis von Mediation beeinflussen¹⁷. Ein weiterer Grund sind die unterschiedlichen Konzeptualisierungen von Kultur in den hier besprochenen Studien. Zudem werden in vielen empirischen Arbeiten nur Konflikte zwischen staatlichen Akteuren betrachtet und somit innerstaatliche und substaatliche Konflikte, in denen nicht-staatliche Akteure involviert sind, nicht berücksichtigt. Gerade bei Konflikten dieses Typs handelt es sich jedoch nicht selten um Identitätskonflikte, d.h. gerade in solchen Fällen wäre potenziell ein großer Einfluss von kulturellen Faktoren auf den Ausgang von Mediationsbemühungen zu erwarten. Zudem wird die kulturelle Prägung von Mediatoren in der Mehrzahl der Studien zwar als möglicher Erklärungsfaktor identifiziert, aber in der empirischen Analyse nicht berücksichtigt, was die Erklärungskraft der Befunde verringert.

3.1.3 Zugeschriebene Merkmale des Mediators – Unparteilichkeit und Glaubwürdigkeit

Neben sozialen Merkmalen und der kulturellen Prägung des Mediators wird in der Mediationsliteratur auch die Bedeutung von dem Mediator zugeschriebenen Eigenschaften wie Unparteilichkeit und Glaubwürdigkeit diskutiert. Vor allem frühe Studien zu internationaler Mediation gehen von der Annahme aus, dass Unparteilichkeit des Mediators – verstanden als die Abwesenheit von Präferenzen bezüglich des Ergebnisses des

¹⁷ Bercovitch und Foulkes (2012) entwickeln zwar einen solchen theoretischen Rahmen zur Analyse der Wirkung von kulturellen Faktoren auf den Verlauf und das Ergebnis von Mediationsprozessen, liefern aber keine empirische Überprüfung der von ihnen aufgestellten Hypothesen. Ähnlich verhält es sich mit der Studie von Bercovitch und Kadayifci-Orellana (2009), die Hypothesen zu Mediationsbemühungen religiöser Akteure entwickeln, diese aber nicht empirisch prüfen.

Verhandlungsprozesses – eine unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg von Mediation sei (vgl. Young 1967; Folberg/Taylor 1984).

Neuere Studien hingegen kommen in der Tendenz zu dem Ergebnis, dass parteiische Mediatoren – entweder generell (Kydd 2003; Favretto 2009), bei Rückgriff auf bestimmte Mediationsstrategien (Savun 2008a) oder wenn es sich um Mediatoren handelt, die selbst dem lokalen Konfliktkontext entstammen (Wehr/Lederach 1991; Svensson/Lindgren 2013) – effektiver als unparteiische Mediatoren sind. Auf der Grundlage eines spieltheoretischen Modells argumentiert etwa Kydd (2003), dass Mediatoren parteiisch sein müssen, um erfolgreich zu sein. Parteilichkeit des Mediators wird dabei definiert als die Übereinstimmung der Präferenzrangfolge des Mediators bezüglich der potenziellen Verhandlungsergebnisse mit der einer bestimmten Konfliktpartei.

Im Gegensatz zur Argumentation von Kydd (2003) und auch Savun (2008a) kommt Rauchhaus (2006) in seiner Studie zu dem Ergebnis, dass unparteiische Mediatoren ebenso effektiv sein können und in der Tendenz diese sogar mit einer höheren Wahrscheinlichkeit ein erfolgreiches Mediationsergebnis erzielen als parteiische Mediatoren. Rauchhaus versteht Unparteilichkeit des Mediators jedoch nicht als Abwesenheit von Präferenzen bezüglich des Ergebnisses des Mediationsprozesses.¹⁸ Vielmehr ist ein Mediator nach Rauchhaus dann unparteiisch, wenn das von ihm präferierte Verhandlungsergebnis zwischen den Idealvorstellungen der Konfliktparteien liegt (Rauchhaus 2006: 217).

Deutliche Zweifel an den empirischen Befunden zur Effektivität von parteiischen Mediatoren führt Beber (2012) an, der argumentiert, dass nur unparteiische Mediatoren glaubhaft konfliktrelevante Informationen an die Konfliktparteien weitergeben könnten. Im Falle von parteiischen Mediatoren bestehe die Möglichkeit, dass Konfliktparteien die Aussagen des Mediators so interpretieren, dass der Mediator primär seine eigenen Interessen in den Verhandlungen verfolge und somit den objektiven Fakten weniger Bedeutung zusprechen und Glauben schenken würden.

Eng verbunden mit der (Un-)Parteilichkeit des Mediators ist das Konzept der Glaubwürdigkeit („mediator credibility“). Maoz und Terris (2008) konzeptualisieren

¹⁸ Eine solche Indifferenz des Mediators bezüglich der Konfliktbewältigung sei fatal für die Glaubwürdigkeit des Mediators und führe mit einer deutlich geringeren Wahrscheinlichkeit zu einer Verhandlungslösung (vgl. auch Kydd 2006: 451).

Glaubwürdigkeit als der Grad der Überzeugung der Konfliktparteien, dass 1) die Versprechen und Zusagen des Mediators glaubhaft sind und 2) der Mediator die Fähigkeiten und Ressourcen besitzt, diese Versprechen und Zusagen auch einzuhalten. Die Befunde der empirischen Analyse unterstützen die Hypothese der Autoren, dass Mediatoren, denen eine hohe Glaubwürdigkeit zugeschrieben wird, mit einer höheren Wahrscheinlichkeit ein Mediationsverfahren zu einem erfolgreichen Abschluss in Form eines Friedensabkommens führen können, auch wenn sie nicht auf interventionistische Mediationsstrategien à la „Zuckerbrot und Peitsche“ zurückgreifen. Mediatoren mit einer geringen Glaubwürdigkeit könnten dagegen nur dann erfolgreich sein, wenn sie sich intensiv in die Verhandlungen im Rahmen des Mediationsverfahrens einbrächten und auf deren Verlauf eine starke Kontrolle ausübten.

Smith und Stam (2003) argumentieren, dass Mediatoren grundsätzlich nie als absolut glaubwürdig wahrgenommen werden könnten, da sie immer eine spezifische Präferenz hinsichtlich des Ausgangs der Verhandlungen hätten – entweder im Sinne einer der beiden Konfliktparteien oder hinsichtlich einer friedlichen Beilegung des Konflikts.

„If the mediator prefers outcomes that favor one nation to another, then the mediator’s incentive to pass on the message that favors its friend undermines the credibility of the signal. This inability to communicate credibly persists even if the mediator is a genuinely neutral actor who wants only to end the conflict (...) In this situation, since the mediator always wants to tell the combatants the message that is most likely to shorten the conflict, such messages contain no useful or credible information” (Smith/ Stam 2003: 131).

Wie der Überblick über die vorgestellten Studien deutlich zeigt, ist ein Konsens unter Mediationsforschern in der Frage der Bedeutung der (Un-)Parteilichkeit des Mediators nicht in Sicht (vgl. Maoz/Siverson 2008: 182-183). Auch in jüngeren Studien zum Zusammenhang zwischen der (Un-)Parteilichkeit des Mediators und Mediationserfolg finden sich teilweise gegensätzliche empirische Befunde, die auch auf die Verwendung unterschiedlicher Konzepte und Datengrundlagen zurückzuführen sind (Savun 2008a: 26). Mit der Ausnahme der Studie von Beber scheint jedoch zumindest Einigkeit darüber zu bestehen, dass parteiische Mediatoren potenziell mindestens genauso effektiv sein können wie unparteiische Drittparteien (vgl. Favretto 2009; Kydd 2003; Rauchhaus 2006; Savun 2008a).

3.2 Mehrparteien-Mediation („multi-party mediation“)

Während mehr als achtzig Prozent der in der internationalen Politik initiierten Mediationsverfahren durch eine einzige Drittpartei geleitet werden, werden ungefähr zwölf Prozent der Mediationsbemühungen in internationalen Konflikten von Mediationsteams bestehend aus mindestens zwei Drittparteien initiiert (Bercovitch/Schneider 2000: 158).¹⁹

Crocker et al. (1999) vertreten insgesamt eine eher skeptische Einschätzung bezüglich der Effektivität von Mehrparteien-Mediation, insbesondere aufgrund der höheren Koordinationskosten für die als Mediatoren beteiligten Drittparteien und deren potenziell unterschiedlichen Zielsetzungen. Allerdings identifizieren die Autoren jedoch auch Vorteile von Mehrparteien-Mediation, insbesondere das Zusammenlegen („pooling“) von Ressourcen und Fähigkeiten, was die Möglichkeiten der Einflussnahme auf die Konfliktparteien erhöhen kann, sowie das Profitieren aller Mediatoren von Informationen, Glaubwürdigkeit und spezifischen Vertrauensverhältnissen zu bestimmten Konfliktparteien einzelner Drittparteien (vgl. Crocker et al. 1999, 2001).

Bercovitch und Schneider (2000) stellen in ihrer Analyse des ICM-Datensatzes fest, dass Mehrparteien-Mediation im Vergleich zu Einparteien-Mediation eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit aufweist: „If we summarize the number of mediations with more than two mediators, the success rate is well above 50%“ (Bercovitch/Schneider 2000: 157). Im Vergleich dazu liegt die Effektivitätsrate von Einparteien-Mediationen bei 35 Prozent (Bercovitch/Schneider 2000: 158).

In Bezug auf die Effektivität von Mehrparteienmediation im Sinne einer langfristigen Stabilisierung eines Friedenszustandes deuten die empirischen Ergebnisse von Beardsley (2011) darauf hin, dass das Risiko des Wiederauftretens einer Krise nach dem Abschluss eines Friedensabkommens bei Mehrparteien-Mediation sieben Mal höher ist als bei Einparteien-Mediation (Beardsley 2011: 129). Dieses Ergebnis wird von Beardsley mit dem Verweis darauf erklärt, dass Koordinationsprobleme und Anreize zum „Trittbrettfahren“ in der Phase der Implementation eines Abkommens deutlich größer sind, wenn mehrere Drittparteien in diese eingebunden sind (Beardsley 2011: 123).

¹⁹ Mehrere Drittparteien meint hier Repräsentanten verschiedener politischer Einheiten oder Organisationen, und nicht mehrere Repräsentanten ein und derselben Einheit oder Organisation.

In Bezug auf die Größe von Mediationsteams findet Böhmelt (2011a,b) statistisch robuste Belege für seine Hypothese über eine umgekehrte U-Kurve für den Zusammenhang zwischen Größe des Mediationsteams und Effektivität. Demnach sind sehr kleine und sehr große Mediationsteams weniger effektiv als solche mittlerer Größe. Dies wird zum einen auf die Tatsache zurückgeführt, dass kleinen Mediationsteams oft die notwendigen Ressourcen fehlten, um den Konfliktparteien positive Anreize für eine Kompromisslösung zu bieten. In sehr großen Mediationsteams seien diese Ressourcen zwar meistens vorhanden, jedoch entstehe ein viel größerer Koordinationsaufwand, auch aufgrund der zunehmenden Heterogenität der Interessen und Ziele, was letztlich auch zu einer geringeren Erfolgswahrscheinlichkeit führe. Die optimale Größe einer Koalition aus Drittparteien liege bei einer Anzahl von ungefähr drei Mediatoren (Böhmelt 2011a: 122). Als eine „goldene Regel“ für Mehrparteienmediation sollte dieser Befund jedoch nicht verstanden werden, da der in der Studie verwendete ICOW-Datensatz keine Mediationsbemühungen enthält, bei denen das Mediationsteam mehr als sechs Drittparteien umfasst, wohingegen in Datensätzen wie dem *ICM* und *CWM* auch Mediationsverfahren mit deutlich größeren Koalitionen aus Mediatoren enthalten sind.

Insgesamt lässt sich konstatieren, dass Mediationsverfahren, die von mehr als einer Drittpartei geleitet werden, nicht zwangsläufig weniger erfolgreich sind als Mediation durch eine einzige Drittpartei. Insbesondere bei Mediationsteams mittlerer Größe, die sich aus Drittparteien zusammensetzen, deren Beziehungen untereinander von einem hohen Maß an Kooperation gekennzeichnet sind, ist der erfolgreiche Abschluss der Verhandlungen in Form eines Friedensabkommens wahrscheinlicher. Auf lange Sicht hingegen ergeben sich bei Mehrparteienmediation zusätzliche Koordinationskosten und müssen Kollektivgutprobleme bewältigt werden, welche die Implementation von vorher getroffenen Vereinbarungen erschweren können.

3.3 Mediationsstrategien

Mediatoren können auf eine Vielzahl an unterschiedlichen Strategien und Taktiken zurückgreifen, um Konfliktparteien zu einer friedlichen Beilegung ihres Konflikts zu bewegen (vgl. Beardsley et al. 2006: 66; Capelos/Smilovitz 2008: 75-76). Um das Verhalten von Mediatoren auch in quantitativen Analysen erfassen zu können, sind in der Literatur eine

Reihe von Klassifizierungen von Mediationsstrategien entwickelt worden (vgl. Curran et al 2004; Mitchell 1993; Svensson/Wallensteen 2010). Das zentrale Kriterium zur Unterscheidung von Typen von Mediationsstrategien ist dabei der Grad der Kontrolle des Mediators über die Inhalte und den Verlauf des Verhandlungsprozesses. Die meisten der auf quantitative Methoden zurückgreifenden Studien unterscheiden grob zwischen drei Idealtypen von Mediationsstrategien: 1) eine *kommunikativ-fazilitative* Mediationsstrategie, 2) eine *verfahrensorientierte bzw. prozedurale* Mediationsstrategie und eine 3) *stark auf das direkte Eingreifen in den Verhandlungsprozess abzielende* bzw. „*interventionistische*“ Mediationsstrategie.²⁰

Bei der Verfolgung einer kommunikativ-fazilitativen Mediationsstrategie versteht sich der Mediator lediglich als Informationsvermittler und Kommunikationskanal für die Konfliktparteien und bemüht sich, so wenig Einfluss wie möglich auf die Verhandlungsdynamik zu nehmen. Eine prozedurale Mediationsstrategie zeichnet sich dadurch aus, dass der Mediator den Verhandlungsprozess strukturiert und aktiv Möglichkeiten für die Beilegung des Konfliktes formuliert, ohne jedoch die Konfliktparteien durch positive Anreize oder das Androhen von Sanktionen direkt zu beeinflussen. Letzteres ist zentrales Merkmal einer interventionistischen Mediationsstrategie, mit der der Mediator das Ziel verfolgt, aktiv in den Verhandlungsprozess einzugreifen und die Anreizstruktur für das Eingehen von Kompromissen so zu verändern, dass die Konfliktparteien eher zu Zugeständnissen an die jeweils andere Seite bereit sind (vgl. Touval/Zartman 1985; Bercovitch 2009; Bercovitch/ Houston 2000).

Eine Reihe von Studien kommen zu dem empirischen Befund, dass interventionistische Mediationsstrategien im Sinne des „Zuckerbrot und Peitsche“-Prinzips im Vergleich zu prozeduralen oder kommunikativ-fazilitativen Strategien allgemein eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen (Bercovitch/Houston 1996; Gartner/Bercovitch 2006; Wilkenfeld et al. 2003). Bercovitch und Gartner (2008: 37) können zeigen, dass interventionistische Mediationsstrategien vor allem in Konflikten mit einer hohen

²⁰ Diese Klassifizierung ist als eine Art Synthese der zwei am häufigsten verwendeten Taxonomien von Mediationsstrategien in der Literatur zu verstehen. Touval und Zartman (1985) unterscheiden zwischen drei möglichen Mediationsstrategien: 1) „*facilitation*“, 2) „*formulation*“ und 3) „*manipulation*“. Bercovitch und Kollegen (Bercovitch 2009; Bercovitch/Houston 2000) hingegen differenzieren zwischen 1) „*communication-facilitation strategies*“, 2) „*procedural strategies*“ und 3) „*directive Strategies*“. Abgesehen von den variierenden Bezeichnungen ähneln sich die Taxonomien deutlich in Bezug auf die Beschreibung der Merkmale der unterschiedlichen Kategorien von Mediationsstrategien.

Gewaltintensität effektiv sind. Im Gegensatz dazu ist in Konflikten mit geringer Gewaltintensität ein prozeduraler Mediationsstil am ehesten erfolgsversprechend. Die Studie von Quinn und KollegInnen (Quinn et al. 2008) untersucht, inwiefern die Bedeutung der Mediationsstrategie für die Wahrscheinlichkeit eines Mediationserfolges von der (A-)Symmetrie der Machtbeziehungen zwischen den Konfliktparteien beeinflusst wird. Die Ergebnisse ihrer empirischen Analyse deuten darauf hin, dass interventionistische und prozedurale Mediationsstrategien im Falle von symmetrischen Machtbeziehungen zwischen den Konfliktparteien mit einer höheren Wahrscheinlichkeit sowohl zu einem Friedensabkommen als auch einer Reduktion von Spannungen²¹ führen als ein kommunikativer-fazilitativer Mediationsstil. Unter der Bedingung einer Asymmetrie in den Machtbeziehungen zwischen den Konfliktparteien führt eine interventionistische Mediationsstrategie mit der größten Wahrscheinlichkeit zum Abschluss eines Friedensabkommens, wohingegen ein kommunikativ-fazilitativer Mediationsstil mit größerer Wahrscheinlichkeit eine langfristige Reduktion von Spannungen bewirkt als eine stärker auf direkte Intervention setzende Mediationsstrategie (Quinn et al. 2008: 209; Vukovic 2011: 115).²²

Die Frage nach den kurz- und langfristigen Effekten von Mediationsstrategien auf die Dynamik von Konflikten ist auch ein zentraler Gegenstand der Studien von Kyle Beardsley und KollegInnen (Beardsley 2008, 2011; Beardsley et al. 2006). Hinsichtlich der kurzfristigen Effekte lässt sich nach Beardsley (2011: Kap. 4) ein positiver Effekt von Mediation sowohl auf den Abschluss von formalen Abkommen zwischen Konfliktparteien als auch auf die Reduktion von Spannungen, gemessen anhand des Auftretens einer nachfolgenden Krisensituation innerhalb von 5 Jahren und die Aufgabe von Forderungen und Ansprüchen („claims“) durch die Konfliktparteien innerhalb von 2 Jahren, nachweisen.

Jedoch kann Mediation nach den Befunden von Beardsley unter bestimmten Bedingungen langfristig auch negative Auswirkungen auf die Konfliktdynamik haben und schädlich für einen dauerhaften und selbst-tragenden Frieden sein. Wie die empirischen Ergebnisse von Beardsleys Ereignisdatenanalyse zeigen, ist bei Staatenpaaren, deren Konflikt durch eine Mediation beigelegt wurde, die Wahrscheinlichkeit des Wiederauftretens einer Krise in den

²¹ Die abhängige Variable „post-crisis tensions“ wird anhand des Auftretens oder der Abwesenheit einer weiteren Krisensituation zwischen den Konfliktparteien innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren gemessen.

²² Siehe hierzu auch Quinn et al. (2013).

ersten drei Jahren nach Beendigung einer solchen geringer als in Fällen, in denen ein Abkommen ohne einen Mediator ausgehandelt worden ist. Zu einem Zeitpunkt ab sieben Jahren nach Beendigung einer Krise ist jedoch festzustellen, dass durch Mediation zustande gekommene Friedensabkommen mit einem statistisch signifikanten, höheren Risiko zu einem Wiederauftreten einer Krise führen als solche Abkommen, die ohne eine mediiierende Drittpartei ausgehandelt wurden (Beardsley 2011: 112). Dieser Unterschied ist noch deutlicher für solche Fälle, in denen Mediatoren eine interventionistische Strategie verfolgt und durch positive Anreize und negative Sanktionen oder deren Androhung aktiv in den Verhandlungsprozess eingegriffen haben (Beardsley 2011: 125-126).

Diesen Befund erklärt Beardsley (2011: 114) durch zwei unterschiedliche Mechanismen. Zum einen würden durch ein starkes Intervenieren des Mediators in den Verhandlungsprozess Abkommen produziert, welche die Konfliktparteien bei Abwesenheit des Mediators einer gewaltsamen Konfliktlösung nicht vorziehen würden. Wenn die Drittpartei nach einem abgeschlossenen Mediationsprozess nun ihr Engagement schrittweise oder plötzlich reduziere, sei es wegen der abnehmenden Bereitschaft, Ressourcen bereit zu stellen oder der Verschiebung ihrer Aufmerksamkeit hin zu anderen Konflikten, steige die Nachfrage nach einer Neuverhandlung des Friedensabkommens auf Seiten der Konfliktparteien und erhöhe sich somit das Risiko für das Wiederaufflammen des Konfliktes. Zum anderen würde die Tatsache, dass sich die Konfliktparteien auf die Einflussmöglichkeiten des Mediators verließen, die jeweilige andere Seite zu Zugeständnissen zu bewegen, verhindern, dass sie von der Verhandlungssituation lernen und das notwendige Wissen erlangen, um das Verhalten des Gegenübers einschätzen und zukünftig erfolgreiche Neuverhandlungen führen zu können (Beardsley 2011: 114).

Zusammenfassend kann also konstatiert werden, dass die hier vorgestellten empirischen Studien zu Mediationsstrategien und deren Wirkung auf den Ausgang von Mediationsverfahren alle die Schlussfolgerung zulassen, dass eine interventionistische Mediationsstrategie im Sinne des „Zuckerbrot und Peitsche“-Prinzips mit der im Vergleich zu anderen Strategien höchsten Wahrscheinlichkeit zur Unterzeichnung eines Abkommens zwischen den Konfliktparteien führt. Zum anderen zeigen die empirischen Befunde aber auch, dass eine interventionistische Mediationsstrategie die Gefahr birgt, Abkommen zu produzieren, die auf Dauer nicht zu einer Reduktion von Spannungen zwischen den Konfliktparteien und einer tatsächlichen Lösung des Konfliktes beitragen (vgl. Quinn et al.

2013) und ab einem gewissen Zeitpunkt sogar das Risiko eines erneuten Wiederaufflammens des Konfliktes wahrscheinlicher machen (vgl. Beardsley 2011).

4. Schlussfolgerungen

Die vorgestellten Ergebnisse der Analyse der Literatur zum Zusammenhang zwischen Eigenschaften und Strategien des Mediators und dem Erfolg von internationaler Mediation machen deutlich, dass eine konkrete Handlungsempfehlung im Sinne einer Art von „Erfolgsrezept“ für Mediatoren in internationalen Konflikten nicht gegeben werden kann. Bedeutet dies in der Konsequenz, dass die Aussage von Kleiboer (1996: 376-377), die Mediationsforschung habe bisher hauptsächlich Korrelationen, aber keine überzeugenden Erklärungen geliefert, zutrifft? Da diese Kritik sowohl auf die vorliegenden theoretischen Erklärungsangebote als auch die dominierende methodische Herangehensweise in der Mediationsforschung bezogen werden kann, sollen hier beide Aspekte der Kritik berücksichtigt werden.

Hinsichtlich *Methodologie und Methoden* ist festzustellen, dass die vornehmliche Anwendung quantitativer Forschungsmethoden zu robusten empirischen Befunden zu einigen der hier vorgestellten Erklärungsfaktoren geführt hat (siehe Abschnitt 3). Wo widersprüchliche Befunde zu einzelnen Variablen vorliegen, wie etwa zur Bedeutung von kulturellen Merkmalen von Mediatoren, scheint dies in erster Linie eine Folge von unterschiedlichen Definitionen und Operationalisierungen zu sein, und nicht der Verwendung statistischer Methoden *per se* geschuldet.

Gleichwohl ist auch in der Mediationsforschung – wie generell in den Sozialwissenschaften – die Frage relevant, inwiefern die statistischen Befunde in Form von Korrelationen als Beleg für das Vorhandensein von kausalen Zusammenhängen zu betrachten sind. Noch grundsätzlicher wäre zu fragen, inwiefern aufgrund der Komplexität des Phänomens „Mediation“ überhaupt ein lineares Kausalmodell zur Erklärung von Mediationserfolg entwickelt werden kann. Bercovitch und Houston (2000: 171) stellen hierzu fest:

„Mediation is not a linear cause-and-effect interaction; it is a reciprocal process. It influences and is, in turn, influenced and responsive to the context and environment of the conflict.”

Während diese grundsätzlichen methodologischen Fragen hier weder zufriedenstellend beantwortet werden können noch sollen, erscheint es jedoch zumindest wünschenswert, dass die Mediationsforschung noch stärker als bisher auf die Identifizierung und Überprüfung kausaler Mechanismen fokussiert. Erste Schritte in diese Richtung sind bereits erkennbar, wie etwa ein Trend weg von Y-zentrierten Forschungsdesigns, welche auf die vollständige Erklärung der abhängigen Variable „Mediationserfolg“ abzielen (vgl. Bercovitch/Houston 1993, 1996; Bercovitch/Gartner 2008), hin zu x-zentrierten Forschungsdesigns, also dem Fokussieren auf die Überprüfung der Erklärungskraft einzelner ausgewählter, unabhängiger Variablen (siehe Abschnitt 2). Ebenso kann die theoriegeleitete Anwendung von qualitativen Forschungsmethoden wie QCA, Fallvergleich oder Einzelfallstudie in einer Reihe von jüngeren Publikationen (Höglund/Svensson 2006, 2009, 2011a, 2011b ; Pinfari 2011; Sisk 2009) durchaus als Zeichen einer beginnenden methodischen Ausdifferenzierung und des Bestrebens nach der systematischen empirischen Aufdeckung von Kausalbeziehungen in der Mediationsforschung verstanden werden.

Gleichwohl besteht hier nach wie vor noch erheblich Raum für einen stärkeren methodischen Pluralismus. Insbesondere integrative Forschungsdesigns, die quantitative Methoden wie zum Beispiel Regressionsanalyse mit qualitativen Methoden wie die Prozessanalyse („process tracing“) verbinden, könnten hier einen vielversprechenden Ansatz darstellen. Denn integrative Designs zielen gerade darauf ab, ein zentrales Problem quantitativer Methoden – nämlich das Problem, dass durch das Aufdecken fallübergreifender empirischer Regularitäten keine (definitiven) Aussagen über die Kausalität von Beziehungen zwischen Variablen möglich sind– durch die Stärke qualitativer Methoden im Aufdecken von kausalen Mechanismen zwischen unabhängiger und abhängiger Variable zu lösen oder zumindest abzumildern (vgl. Brady et al. 2006; Kühn/Rohlfing 2010). Solche integrativen Designs haben mit einigen wenigen Ausnahmen wie zum Beispiel der Studie von Beber (2012) zur Bedeutung der (Un-)Parteilichkeit von Mediatoren bisher keine Anwendung in der Mediationsforschung gefunden.

In Bezug auf die Frage nach überzeugenden *theoretischen Erklärungsangeboten* in der Mediationsforschung ist zunächst festzustellen, dass gegenüber vielen Studien der 1990er Jahre ein stärkerer Rückgriff auf theoretische Modelle zu verzeichnen ist. Insbesondere der Rational Choice (RC) Ansatz, und hier vor allem rationalistische Erklärungsansätze für Kriegsausbruch (Fearon 1995; Reiter 2003) und rationalistische Verhandlungsmodelle

(„bargaining theory“) (Gilady/Russett 2002; Kydd 2010) dienen in der Literatur zunehmend als theoretischer Rahmen für die Entwicklung von Hypothesen (vgl. Beardsley 2011: 25-43; Böhmelt 2011: 17-18; Greig/Diehl 2006; Terris/Maoz 2005). Gerade auch durch die Kombination von Rational Choice-Annahmen und formalisierten Modellen („formal modelling“) haben Autoren wie Kydd (2003, 2006) oder Maoz und Terris (2008) durchaus überzeugende Erklärungsangebote für die Wirkung einzelner Variablen auf den Erfolg von Mediation entwickelt.

Wie Hellman jedoch richtigerweise anmerkt, beziehen sich viele Studien nach wie vor nur recht vage und implizit auf grundlegende Theorien der IB oder der Politikwissenschaft allgemein (Hellman 2012: 592). Zudem könne aufgrund des starken Fokus auf rationalistische Ansätze auch von einer gewissen „Entfremdung“ der Mediationsliteratur von dem „state of the art“ der Disziplin der Internationalen Beziehungen gesprochen werden.

“In general, studies in the mid-stream of international mediation research rely heavily on the teaching of realism (or are at the very least clearly influenced by its emphasis on Realpolitik) and/or cold, self-centered interest maximizing, although this is rarely declared and never problematized” (Hellman 2012: 597).

Die Dominanz rationalistischer Ansätze in der Mediationsforschung bedeutet natürlich nicht eine vollständige Abwesenheit von alternativen Erklärungsmodellen. Capelos und Smilovitz Studie (2008) etwa zur Bedeutung von Emotionen in internationalen Mediationsverfahren nimmt eine kognitivistische Perspektive auf den Untersuchungsgegenstand ein und berücksichtigt dabei auch Erkenntnisse aus der Politischen Psychologie. Jones (2000) wiederum entwickelt auf Grundlage der politischen Theorie von Jürgen Habermas eine kritische Perspektive auf internationale Mediation, während Jabri in ihrem Buch „Discourses on Violence“ zumindest in einem Abschnitt erste Überlegungen zu einer konstruktivistischen Theorie der internationalen Mediation anstellt (Jabri 1996: 157-158).

Nichtsdestotrotz könnte eine weitere Ausdifferenzierung der theoretischen Erklärungsangebote für die Forschung durchaus gewinnbringend sein. Insbesondere eine konstruktivistische Perspektive könnte potenziell neue Erkenntnisse in Bezug auf die Ursachen von Mediationserfolg bzw. –misserfolg liefern. Während zum Beispiel aus einer RC-Perspektive das Abrücken von Konfliktparteien von ursprünglichen

Verhandlungspositionen und ihre Bereitschaft zu Zugeständnissen auf Basis einer veränderten Kosten-Nutzen-Kalkulation erklärt wird, würde ein konstruktivistischer Ansatz eher den Fokus auf die Frage legen, inwiefern spezifische Erwartungen anderer Akteure und bestimmte Normen zu einer Verhaltensänderung geführt haben (vgl. Hellman 2012: 597). In ihrer Studie zu Konfliktmanagement durch Dritte in Konflikten in Nord-, Süd- und Zentralamerika zeigt Sara MacLaughlin Mitchell (2002), das mit einer Zunahme des Anteils von demokratischen Staaten auch die Anzahl von Verfahren der friedlichen Konfliktbewältigung durch Dritte gestiegen ist, und zwar sowohl in demokratischen wie auch nicht-demokratischen Staatendyaden. Aus der Sicht der Autorin spricht dieser Befund dafür, „that at least one democratic norm, third-party dispute resolution, is becoming an international norm“ (McLaughlin Mitchell 2002: 750).

Weiterhin wäre es lohnenswert zu untersuchen, inwiefern ein konstruktivistischer Ansatz einen Mehrwert in Bezug auf die Konzeptualisierung von Variablen wie Glaubwürdigkeit und Vertrauen liefern könnte. In den Studien, in denen eine explizite Konzeptualisierung dieser Faktoren erfolgt (Maoz/Terris 2008; Kydd 2003, 2006; Rauchhaus 2006) werden Glaubwürdigkeit und Vertrauen oft als informationsbasierte Erwartungssicherheit verstanden (vgl. Brugger et al. 2013: 81-83). Gerade aber die in Abschnitt 3 vorgestellten Befunde zur Bedeutung von Kultur in der Mediationsforschung deuten an, dass auch andere, potenziell vertrauensfördernde Faktoren wie kulturelle Nähe, das Teilen gemeinsamer Wertvorstellungen oder historische Verbindungen zwischen den Konfliktparteien oder dem Mediator und einer Konfliktpartei einen positiven Einfluss auf den Verlauf eines Mediationsverfahrens haben könnten.

Zudem argumentiert eine Reihe von Studien, dass mit einer steigenden Zahl von Mediationsbemühungen in ein und demselben Konflikt die Wahrscheinlichkeit einer friedlichen Beilegung steige (Böhmeit 2013; Greig/Diehl 2006;). Dieser „kumulative Effekt“ von Mediation wird dadurch erklärt, dass durch die mehrmalige Wiederholung von Mediationsbemühungen die Informationsunsicherheit zwischen Konfliktparteien (und zwischen dem Mediator und den Konfliktparteien) abgebaut und damit schrittweise Vertrauen geschaffen werden könne. Auch hier bietet sich ein Ansatzpunkt für eine konstruktivistische Perspektive: welche Bedeutung hat die Etablierung gewisser Verhaltensstandards- und Normen während eines Mediationsverfahrens für zukünftige Mediationsprozesse? Inwiefern

lassen sich neben informationsbasiertem Lernen auch Prozesse des sozialen Lernens über mehrere Mediationen hinweg feststellen?

Während alternative Erklärungsmodelle nicht zwangsläufig zu überlegeneren Antworten im Vergleich zu einem rationalistischen Ansatz führen müssen, würden sich doch zumindest neue Forschungsfragen und –perspektiven eröffnen, welches auch zu einem konstruktiven und für die Mediationsforschung gewinnbringenden Dialog zwischen Vertretern unterschiedlicher theoretischer Blickwinkel führen könnte.

Literatur

Avruch, Kevin 1998: *Culture and Conflict Resolution*, Washington D.C.

Beardsley, Kyle C. 2008: Agreement without Peace? International Mediation and Time Inconsistency Problems, in: *American Journal of Political Science* 52: 4, 723–740.

Beardsley, Kyle C. 2011: *The mediation dilemma* (Cornell studies in security affairs), Ithaca.

Beardsley, Kyle C./ Quinn, David M./ Biswas, Bidisha/ Wilkenfeld, Jonathan 2006: Mediation Style and Crisis Outcomes, in: *Journal of Conflict Resolution* 50: 1, 58-86.

Beber, Bernd 2012: International Mediation, Selection Effects, and the Question of Bias, in: *Conflict Management and Peace Science* 29: 4, 397-424.

Bercovitch, Jacob 1992: The Structure and Diversity of Mediation in International Relations, in: *Bercovitch, Jacob/Rubin, Jeffrey Z. (Hrsg.): Mediation in International Relations. Multiple Approaches to Conflict Management*, London, 1-29.

Bercovitch, Jacob 1999: *International Conflict Management 1945-1995. Official Codebook for the International Conflict Management Dataset*, Christchurch.

Bercovitch, Jacob 2005: Mediation in the Most Resistant Cases, in: *Crocker, Chester A./Hampson, Fen Osler/Aal, Pamela (Hrsg.): Grasping the Nettle. Analyzing Cases of Intractable Conflict*, Washington D.C., 99-121.

Bercovitch, Jacob 2006: Mediation Success or Failure. A Search for the Elusive Criteria, in: *Cardozo Journal of Conflict Resolution* 7: 2, 289-302.

Bercovitch, Jacob 2009: Mediation and Conflict Resolution, in: *Bercovitch, Jacob/Kremenjuk, Victor/Zartman, Ira William (Hrsg.): The SAGE Handbook of Conflict Resolution*, Los Angeles, 340-357.

Bercovitch, Jacob/Anagnoson, Theodore J./Wille, Donnette L. 1991: Some Conceptual Issues and Empirical Trends in the Study of Successful Mediation in International Relations, in: *Journal of Peace Research* 28: 1, 7-17.

Bercovitch, Jacob/Elgström, Ole (2001): Culture and International Mediation. Exploring Theoretical and Empirical Linkages, in: *International Negotiation* 6: 1, 3-23.

Bercovitch, Jacob/Foulkes, Jon 2012: Cross-cultural Effects in Conflict Management. Examining the Nature and Relationship between Culture and International Mediation, in: *International Journal of Cross Cultural Management* 12: 1, 25-47.

Bercovitch, Jacob/Fretter, Judith 2007: Studying International Mediation. Developing Data Sets on Mediation, Looking for Patterns, and Searching for Answers, in: *International Negotiation* 12: 2, 145-173.

Bercovitch, Jacob/Gartner, Scott Sigmund 2008: Is there Method in the Madness of Mediation? Some Lessons for Mediators from Quantative Studies of Mediation, in: *Bercovitch, Jacob/Gartner, Scott Sigmund* (Hrsg.): *International Conflict Mediation. New Approaches and Findings*, London, 19-42.

Bercovitch, Jacob/Houston, Allison 1993: Influence of Mediator Characteristics and Behaviour on the Success of Mediation in International Relations, in: *The International Journal of Conflict Management* 4: 4, 297-321.

Bercovitch, Jacob/Houston, Allison 1996: The Study of International Mediation. Theoretical Issues and Empirical Evidence, in: *Bercovitch, Jacob* (Hrsg.): *Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation*, Boulder, CO, 11-38.

Bercovitch, Jacob/Houston, Allison 2000: Why Do They Do It Like This? An Analysis of the Factors Influencing Mediation Behaviour in International Conflicts, in: *Journal of Conflict Resolution* 44: 2, 170-202.

Bercovitch, Jacob/ Kadayifci-Orellana, Ayse S. 2009: Religion and Mediation. The Role of Faith-Based Actors in International Conflict Resolution, in: *International Negotiation* 14: 1, 175-204.

Bercovitch, Jacob/Langley, Jeffrey 1993: The Nature of the Dispute and the Effectiveness of International Mediation, in: *Journal of Conflict Resolution* 37: 4, 670-691.

Bercovitch, Jacob/Schneider, Gerald 2000: Who Mediates? The Political Economy of Conflict Management, in: *Journal of Peace Research* 37: 2, 145-165.

Berg Harpviken, Kristian/Eggen Roislien, Hanne 2008: Faithful Brokers? Potentials and Pitfalls of Religion in Peacemaking, in: *Conflict Resolution Quarterly* 25: 3, 351-373.

Böhmelt, Tobias 2010: The Effectiveness of Tracks of Diplomacy Strategies in Third-Party Interventions, in: *Journal of Peace Research* 47: 2, 167-178.

Böhmelt, Tobias 2011a: *International Mediation Interaction. Synergy, Conflict, Effectiveness*, Wiesbaden.

Böhmelt, Tobias 2011b: Disaggregating Mediations: The Impact of Multiparty Mediation, in: *British Journal of Political Science* 41: 04, 859–881.

Böhmelt, Tobias 2013: Failing to Succeed? The Cumulative Impact of International Mediation Revisited, in: *Conflict Management and Peace Science* 30: 3, 199-219.

Brady, Henry E./Collier, David/ Seawright, Jason 2006: Toward a Pluralistic Vision of Methodology, in: *Political Analysis* 14: 3, 353-368.

Brecher, Michael/Wilkenfeld, Jonathan 2000: *A Study of Crisis*, Ann Arbor, MI.

Brugger, Philipp/Hasenclever, Andreas/Kasten, Lukas 2013: Vertrauen lohnt sich. Über Gegenstand und Potential eines vernachlässigten Konzepts in den Internationalen Beziehungen, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 20: 2, 65-104.

Capelos, Tereza/Smilovitz, Joshua 2008: As a Matter of Feeling: Emotions and the Choice of Mediator Tactics in International Mediation, in: *The Hague Journal of Diplomacy* 3 (2008), 63-85.

Carnevale, Peter J. D. 1986: Strategic Choice in Mediation, in: *Negotiation Journal* 2: 1, 41–56.

Cohen, Raymond 1996: Cultural Aspects of International Mediation, in: Bercovitch, Jacob (Hrsg.): *Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation*, Boulder, CO, 107-128.

Crocker, Chester A./Hampson, Fen Osler/Aaal, Pamela 1999: Introduction, in: Crocker, Chester A./Hampson, Fen Osler/Aaal, Pamela (Hrsg.): *Herding Cats. Multiparty Mediation in a Complex World*, Washington, D.C., 3-17.

Crocker, Chester A./Hampson, Fen Osler/Aaal, Pamela (Hrsg.) 2001: *Turbulent Peace. The Challenges of Managing International Conflict*, Washington, D.C.

Curran, Daniel/Sebenius, James K./Watkins, Michael 2004: Two Paths to Peace. Contrasting George Mitchell in Northern Ireland with Richard Holbrooke in Bosnia-Herzegovina, in: *Negotiation Journal* 20: 4, 513-537.

Destradi, Sandra/ Vüllers, Johannes 2012: The Consequences of Failed Mediation in Civil Wars. Assessing the Sri Lankan Case, GIGA Working Paper Nr. 202, August 2012, Hamburg.

DeRouen, Karl Jr./Bercovitch, Jacob/Popieszna, Paulina 2011: Introducing the Civil Wars Mediation (CWM) Dataset, in: *Journal of Peace Research* 48: 5, 663-672.

Eisenkopf, Gerald/Bächtiger, André 2012: Mediation and Conflict Prevention, in: *Journal of Conflict Resolution* 57: 4, 570-597.

Favretto, Katja 2009: Should Peacemakers Take Sides? Major Power Mediation, Coercion, and Bias, in: *American Political Science Review* 103: 2, 248-263.

Fearon, James D. 1995: Rationalist Explanations for War, in: *International Organization* 49: 3, 379-414.

Fey, Mark/Ramsay, Kristopher W. 2010: When Is Shuttle Diplomacy Worth the Commute? Information Sharing through Mediation, in: *World Politics* 62: 04, 529–560.

Folberg, Jay/Taylor, Alison 1984: *Mediation. A comprehensive guide to resolving conflicts without litigation*, San Francisco.

Frazier, Derrick V./Dixon, William J. 2008: Third Party Intermediaries and Negotiated Settlements 1946-2000, in: Bercovitch, Jacob/Gartner, Sigmund Scott (Hrsg.): *International Conflict Mediation. New Approaches and Findings*, London, 43-66.

Gartner, Scott S./Melin, Molly M. 2009: Assessing Outcomes. Conflict Management and the Durability of Peace, in: Bercovitch, Jacob/Kremenjuk, Victor/Zartman, Ira W. (Hrsg.): *The SAGE Handbook of Conflict Resolution*, Los Angeles, 564-579.

Gartner, Scott S./Bercovitch, Jacob 2006: Overcoming Obstacles to Peace: The Contribution of Mediation to Short-Lived Conflict Settlements, in: *International Studies Quarterly* 50: 4, 819–840.

Gilady, Lilach/Russett, Bruce 2002: Peacemaking and Conflict Resolution, in: Carlsnaes, Walter/Risse, Thomas/Simmons, Beth (Hrsg.): *Handbook of International Relations*, London, 392-408.

Greig, J. Michael 2005: Stepping into the Fray. When Do Mediators Mediate?, in: *American Journal of Political Science* 49: 2, 249-266.

Greig, J. Michael/Diehl, Paul F. 2006: Softening Up. Making Conflicts More Amenable to Diplomacy, in: *International Interactions* 32: 4, 355-384.

Greig, J. Michael/Diehl, Paul F. 2012. *International mediation*, Cambridge, UK.

Hansen, Miles 2012: Parallel Mediation: Ordering the Chaos of Multiparty Mediation, in: *International Negotiation* 17: 2, 237–263.

Hansen, Holley E./McLaughlin Mitchell, Sara/Nemeth, Stephen C. 2008: IO Mediation of Interstate Conflicts. Moving Beyond the Global versus Regional Dichotomy, in: *Journal of Conflict Resolution* 52: 2, 295-325.

Hellman, Johan 2012: The Occurrence of Mediation. A Critical Evaluation of the Current Debate, in: *International Studies Review* 14: 4, 591-603.

Hensel, Paul R./MacLaughlin Mitchell, Sara 2005: Issue Indivisibility and Territorial Claims, in: *GeoJournal* 64: 4, 275-285.

Hewitt, Joseph J. 2003: Dyadic Processes and International Crises, in: *Journal of Conflict Resolution* 47: 5, 669-692.

Höglund, Kristine/Svensson, Isak 2006: «Sticking One's Neck Out». Reducing Mistrust in Sri Lanka's Peace Negotiations, in: *Negotiation Journal* 22: 4, 367-387.

- Höglund, Kristine/Svensson, Isak* 2009: Mediating between Tigers and Lions. Norwegian Peace Diplomacy in Sri Lanka's Civil War, in: *Contemporary South Asia* 17: 2, 175-191.
- Höglund, Kristine/Svensson, Isak* 2011a: Schizophrenic Soothers. The International Community and Contrast Strategies for Peace-Making in Sri Lanka, in: *Cooperation and Conflict* 46: 2, 166-184.
- Höglund, Kristine/Svensson, Isak* 2011b: «Should I Stay or Should I Go?» Norwegian Mediation in Sri Lanka and the Termination Tactic, in: *Negotiation and Conflict Management Research* 4: 1, 12-32.
- Inman, Molly/Kishi, Roudabeh/Wilkenfeld, Jonathan/Gelfand, Michele/Salmon, Elizabeth* 2014: Cultural Influences on Mediation in International Crises, in: *Journal of Conflict Resolution* 58: 4, 685-712.
- Jabri, Vivienne* 1996: *Discourses on Violence. Conflict Analysis Reconsidered*, Manchester.
- Jones, Deiniol L.* 2000: Mediation, Conflict Resolution and Critical Theory, in: *Review of International Studies* 26: 4, 647-662.
- Kleiboer, Marieke* 1996: Understanding Success and Failure of International Mediation, in: *Journal of Conflict Resolution* 40: 2, 360–389.
- Kleiboer, Marieke* 1998: *The Multiple Realities of International Mediation*, Boulder, CO.
- Kressel, Kenneth/Pruitt, Dean G.* (Hrsg.) 1989: *Mediation research. The process and effectiveness of third-party intervention (Jossey-Bass management series)*, San Francisco.
- Kuperman, Alan J.* 2008: Ripeness revisited: the Perils of Muscular Mediation, in: Khadiagala, Gilbert M./Lyons, Terrence (Hrsg.): *Conflict management and African politics. Ripeness, bargaining, and mediation*, London, New York, 9–21.
- Kühn, David/Rohlfing, Ingo* 2010: Causal Explanation and Multi-Method Research in the Social Sciences, The Committee on Concepts and Methods Working Paper Series, Nr. 26, Februar 2010.
- Kydd, Andrew H.* 2003: Which Side Are You On? Bias, Credibility and Mediation, in: *American Journal of Political Science* 47: 4, 597–611.
- Kydd, Andrew H.* 2006: When Can Mediators Build Trust?, in: *The American Political Science Review* 100: 3, 449–462.
- Kydd, Andrew H.* 2010: Rationalist Approaches to Conflict Prevention and Resolution, in: *Annual Review of Political Science* 13: 101-121.
- Leng, Russel J./Regan, Patrick M.* 2003: Social and Political Cultural Effects on the Outcomes of Mediation in Militarized Interstate Disputes, in: *International Studies Quarterly* 47: 3, 431-452.

Maoz, Zeev/Siverson, Randolph M. 2008: Bargaining, Domestic Politics, and International Context in the Management of War. A Review Essay, in: *Conflict Management and Peace Science* 25: 2, 171-189.

Maoz, Zeev/Terris, Lesley G. 2008: Credibility and Strategy in International Mediation, in: Bercovitch, Jacob/Gartner, Scott S. (Hrsg.): *International conflict mediation. New approaches and findings*, London, New York, 69–95.

Mitchell, Christopher 1993: The Processes and Stages of Mediation. The Sudanese case, in: Smock, David R. (Hrsg.): *Making War and Waging Peace*, Washington, D.C., 139-159.

McLaughlin Mitchell, Sara 2002: A Kantian System? Democracy and Third-Party Conflict Resolution, in *American Journal of Political Science* 46: 4, 749-759.

McLaughlin Mitchell, Sara/Kadera, Kelly M./Crescenzi, Mark J.C. 2008: Practicing Democratic Community Norms. Third Party Conflict Management and Successful Settlements, in: Bercovitch, Jacob/Gartner, Scott S. (Hrsg.): *International conflict mediation. New approaches and findings*, London, 243-264.

Miller, Aaron D. 2008: *The Much Too Promised Land. America's Elusive Search for Arab-Israeli Peace*, New York.

Moore, Christopher W. 1986: *The Mediation Process. Practical Strategies for Resolving Conflict*, San Francisco.

Pinfari, Marco 2011: *Peace Negotiations and Time. Deadline Diplomacy in Territorial Disputes*. London, New York.

Princen, Tom 1991: Camp David. Problem-Solving or Power Politics as Usual?, in: *Journal of Peace Research* 28: 1, 57-69.

Quinn, David/Wilkenfeld, Jonathan/Smarick, Kathleen/Asal, Victor 2008: Power Play: Mediation in Symmetric and Asymmetric International Crises, in: Bercovitch, Jacob/Gartner, Sigmund Scott (Hrsg.): *International Conflict Mediation. New Approaches and Findings*, London, 187-215.

Quinn, David/Wilkenfeld, Jonathan/Eralp, Pelin/Asal, Victor/McLaughlin, Theodore 2013: Crisis Managers but not Conflict Resolvers. Mediating Ethnic Intrastate Conflict in Africa, in: *Conflict Management and Peace Science* 30: 4, 387-406.

Rauchhaus, Robert W. 2006: Asymmetric Information, Mediation, and Conflict Management, in: *World Politics* 58: 2, 207–241.

Regan, Patrick M. 1996: Conditions of Successful Third-Party Intervention in Intrastate Conflicts, in: *Journal of Conflict Resolution* 40: 2, 336-359.

Regan, Patrick M. 2002: Third-Party Interventions and the Duration of Intrastate Conflicts, in: *Journal of Conflict Resolution* 46: 1, 55-73.

Regan, Patrick M./Frank, Richard W./Aydin, Aysegul 2009: Diplomatic Interventions and Civil War. A New Dataset, in: *Journal of Peace Research* 46: 1, 135-146.

Reiter, Dan 2003: Exploring the Bargaining Model of War, in: *Perspectives on Politics* 1: 1, 27-43.

Rubin, Jeffrey Z. (Hrsg.) 1981: Dynamics of Third Party Intervention. Kissinger in the Middle East, New York.

Savun, Burcu 2008a: Information, Bias, and Mediation Success, in: *International Studies Quarterly* 52: 1, 25-47.

Savun, Burcu 2008b: Mediator Types and the Effectiveness of Information-Provision Strategies in the Resolution of International Conflict, in: *Bercovitch, Jacob/Gartner, Sigmund Scott* (Hrsg.): *International Conflict Mediation. New Approaches and Findings*, London, 96-114.

Sheppard, Blair 1984: Third Party Conflict Intervention. A Procedural Framework, in: *Research in Organizational Behavior* 6: 141-190.

Sisk, Timothy D. 2009: *International Mediation in Civil Wars. Bargaining with bullets*, London.

Slim, Randa M. 1992: Small-state Mediation in International Relations. The Algerian Mediation of the Iranian Hostage Crisis, in: *Bercovitch, Jacob/Rubin, Jeffrey Z.* (Hrsg.): *Mediation in International Relations. Multiple Approaches to Conflict Management*, London, 206-231.

Smith, Alastair/Stam, Allan 2003: Mediation and Peacekeeping in a Random Walk Model of Civil and Interstate War, in: *International Studies Review* 5: 4, 115-135.

Stedman, Stephen J. 1991: *Peacemaking in Civil War. International Mediation in Zimbabwe 1974-1980*, Boulder, CO.

Svensson, Isak 2007: Bargaining, Bias and Peace Brokers. How Rebels Commit to Peace, in: *Journal of Peace Research* 44: 2, 177-194.

Svensson, Isak 2009a: Guaranteeing Peace. The Credibility of Third-Party Mediators in Civil Wars, in: *Bercovitch, Jacob/Gartner, Sigmund Scott* (Hrsg.): *International Conflict Mediation. New Approaches and Findings*, London, 115-134.

Svensson, Isak 2009b: Who Brings Which Peace? Neutral versus Biased Mediation and Institutional Peace Arrangements in Civil Wars, in: *Journal of Conflict Resolution* 53: 3, 446-469.

Svensson, Isak/Lindgren, Mathilda 2013: Peace from the Inside: Exploring the Role of the Insider-Partial Mediator, in: *International Interactions* 39: 5, 698-722.

Svensson, Isak/Wallensteen, Peter 2010: *The Go-Between. Jan Eliasson and the Styles of Mediation*, Washington D.C.

Telhami, Shibley 1990: Power and Leadership in International Bargaining. The Path to the Camp David Accords, New York.

Terris, Lesley G./Maoz, Zeev 2005: Rational Mediation. A Theory and a Test, in: *Journal of Peace Research* 42: 5, 563-583.

Touval, Saadia 1982: The Peace Brokers. Mediators in the Arab-Israeli Conflict 1948-1979, Princeton, NJ.

Touval, Saadia/Zartman, I. William 1985: Mediation in Theory, in: *Touval, Saadia/Zartman, I. William* (Hrsg.): *International Mediation in Theory and Practice*, Boulder, CO, 7-17.

Vuković, Siniša 2011: Strategies and Bias in International Mediation, in: *Cooperation and Conflict* 46: 1, 113-119.

Vuković, Siniša 2012: Coping with Complexity: Analyzing Cooperation and Coordination in Multiparty Mediation Processes, in: *International Negotiation* 17: 2, 265–293.

Wallensteen, Peter/Svensson, Isak 2014: Talking Peace. International Mediation in Armed Conflicts, in: *Journal of Peace Research* 51: 2, 315-327.

Wehr, Paul/Lederach, John P. 1991: Mediating Conflict in Central America, in: *Journal of Peace Research* 28: 1, 85–98.

Wilkenfeld, Jonathan/Young, Kathleen/Asal, Victor/Quinn, David 2003: Mediating International Crises. Cross-National and Experimental Perspectives, in: *Journal of Conflict Resolution* 47: 3, 279-301.

Young, Oran R. 1967: *The Intermediaries: Third Parties in International Crises*, Princeton, NJ.

Zartman, I. William 1993: A Skeptic's View, in: *Faure, Guy O./Rubin, Jeffrey Z.* (Hrsg.): *Culture and Negotiation. The Resolution of Water Disputes*, Newbury Park, 17-21.