

# Inhaltsverzeichnis

<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>13</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b> .....	<b>15</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>17</b>
<b>Einleitung</b> .....	<b>19</b>
Stand der Forschung .....	22
Kapitelübersicht .....	25
Normative Konnotation von Kooperation, Scheitern und Konflikt .....	29
<b>1 Das Scheitern internationaler Verhandlungen im Two-Level Game</b> .....	<b>31</b>
1.1 Definition von Kooperation und Nichtkooperation .....	32
1.2 Die Vetospielertheorie, das Two-Level Game und die Unsicherheit .....	34
1.2.1 Die Vetospielertheorie .....	34
1.2.2 Das Two-Level Game .....	38
1.2.3 Unsicherheit im Two-Level Game .....	41
1.3 Konflikte, Audience Costs und Reputation im Two-Level Game .....	43
1.3.1 Rationalistische Erklärungen für das Scheitern von Verhandlungen ..	43
1.3.2 Konflikte im Two-Level Game .....	50
1.3.2.1 Verteilungskonflikte im Two-Level Game .....	50
1.3.2.2 Zielkonflikte und Issue Linkages im Two-Level Game .....	55
1.4 Weitere Erklärungsfaktoren im Two-Level Game .....	57
1.4.1 Semivetospieler, Macht und Status quo .....	57
1.4.2 Demokratien und Autokratien .....	61
1.4.3 Regierungswechsel und Wahlen .....	66
1.4.4 Öffentliche Proteste .....	70
1.4.5 Außenpolitische Beziehungen .....	71
1.5 Zusammenfassung und Verknüpfung der Hypothesen .....	72
1.6 Alternative Erklärungen für das Scheitern von Verhandlungen .....	76

<b>2 Fallauswahl und Handelspolitik der Vereinigten Staaten.....</b>	<b>81</b>
2.1 Methodisches Design der empirischen Analyse.....	81
2.2 Die Fallauswahl für die vergleichende und qualitative Analyse.....	85
2.3 Institutioneller Rahmen der amerikanischen Handelspolitik.....	89
2.3.1 Die Ratifikation von Handelsabkommen und das Fast-Track- Verfahren.....	89
2.3.2 Parteien, Wahlen und die Handelspolitik der Vereinigten Staaten...	93
2.4 Freihandelsabkommen und Auswahlverfahren der Vereinigten Staaten.....	95
2.4.1 Freihandelsabkommen der Vereinigten Staaten .....	95
2.4.2 Das Auswahlverfahren von Handelspartnern der Vereinigten Staaten .....	97
<b>3 Eine vergleichende Analyse der amerikanischen Handelspolitik .....</b>	<b>103</b>
3.1 Qualitative Comparative Analysis.....	103
3.2 Definition und Kalibrierung des Outcome und der Bedingungen.....	106
3.2.1 Das Outcome S: das Scheitern internationaler Verhandlungen.....	106
3.2.2 Die Bedingungen.....	108
3.3 Kodierung der Fälle und Erstellung einer Wahrheitstafel.....	113
3.4 Auswertung der Wahrheitstafel.....	115
3.5 Kategorisierung der Einzelfälle .....	123
<b>4 Verhandlungen der Vereinigten Staaten mit Autokratien.....</b>	<b>127</b>
4.1 Qualitative Fallstudien und Process Tracing .....	127
4.2 Gescheiterte Verhandlungen .....	129
4.2.1 Vereinigte Arabische Emirate .....	129
4.2.2 Malaysia.....	135
4.3 Erfolgreiche Verhandlungen mit intensiven Konflikten .....	143
4.3.1 Singapur .....	143
4.3.2 Oman.....	148
4.4 Erfolgreiche Verhandlungen ohne intensive Konflikte.....	153
4.4.1 Jordanien.....	153
4.4.2 Marokko.....	157
4.4.3 Bahrain .....	160
4.5 Zusammenfassende Analyse der Verhandlungen mit Autokratien .....	163

---

<b>5 Verhandlungen der Vereinigten Staaten mit Demokratien.....</b>	<b>167</b>
5.1 Gescheiterte Verhandlungen .....	168
5.1.1 Ecuador.....	168
5.1.2 Thailand .....	178
5.2 Erfolgreiche Verhandlungen mit ungünstigen Bedingungen.....	184
5.2.1 Panama .....	184
5.2.2 Peru.....	192
5.2.3 Kolumbien.....	197
5.2.4 Südkorea .....	205
5.3 Erfolgreiche Verhandlungen mit günstigen Bedingungen .....	218
5.3.1 Chile.....	218
5.3.2 Australien.....	223
5.4 Zusammenfassende Analyse der Verhandlungen mit Demokratien .....	228
<b>Schlussfolgerungen .....</b>	<b>237</b>
<b>Endnoten .....</b>	<b>253</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>267</b>
Zeitungsartikel, Pressemitteilungen und Webseiten .....	282
Interviews .....	313