

## 2 Dem Guten verschrieben: Normunternehmer in den Internationalen Beziehungen

Ihre Anfänge nahm die sozialkonstruktivistische Normenforschung in den späten 1980er Jahren im Zuge der konstruktivistischen Wende in den IB. Diese hatte die Einsicht salonfähig gemacht, dass ideelle Faktoren, wie Ideen, Normen oder Weltbilder das Miteinander kollektiver Akteure prägen und maßgeblich auf die Struktur des internationalen Systems einwirken (einschlägig Wendt 1992). Darauf aufbauend hat sich inzwischen ein umfassendes Forschungsprogramm zu internationalen Normen etabliert, in dessen Fokus der mehrteilige Prozess der Entstehung, Verbreitung, Veränderung und jüngst auch der Erosion und Kontestation normativer Ordnungen steht. Insbesondere das Konzept des Normunternehmers spielte in der sozialkonstruktivistischen Normenforschung der späten 1980er und frühen 1990er Jahre eine bedeutende Rolle, um zu erklären, wie es zur erfolgreichen Genese und Diffusion internationaler Normen kommt (u. a. Florini 1996: 375; Finnemore/Sikkink 1998: 893).

Im folgenden Kapitel stelle ich in einem kurzen Exkurs das Verständnis internationaler Normen vor, das meiner Arbeit zugrunde liegt und gebe einen Überblick darüber, wie sich die fachliche Diskussion über Normen entwickelt hat. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf akteurszentrierten Modellen und dem Konzept des Normunternehmertums. Ziel des Kapitels ist es, einen Überblick über die Entwicklung und den aktuellen Forschungsstand zur Rolle normfördernder Akteure im Prozess der Normdynamik zu geben. Insbesondere soll das Konzept des Normunternehmertums anhand seiner Verwendung in der empirischen Normenforschung rekonstruiert und analytisch fassbar gemacht werden. Wie wurde es bisher verwendet? Welche Akteure werden gemeinhin als Normunternehmer bezeichnet und welche Eigenschaften werden ihnen zugeschrieben? Wie gehen Normunternehmer vor und welche Motive treiben ihr Handeln an? Wie manifestiert sich „erfolgreiches“ Normunternehmertum und welche Bedingungen werden dafür ausgemacht? Und vor allem: Woran und wie erkennt man Normunternehmer? Abschließend zeige ich zudem Schwächen und Forschungslücken der akteurszentrierten Normenforschung auf, die durch die einseitige Verwendung des Konzepts in empirischen Normenstudien entstanden sind. Das vorliegende Buch möchte einen Beitrag zur Überwindung dieser Leerstellen leisten.

## 2.1 Normen: eine Begriffsbestimmung

Was genau meinen Forscher eigentlich, wenn sie von (internationalen) Normen sprechen?<sup>9</sup> Wie in der Einleitung dieser Arbeit dargestellt, werden Normen im Konstruktivismus gemeinhin als kollektive, intersubjektiv geteilte Verhaltenserwartungen definiert (Katzenstein 1996b: 5). In den IB wird der Normenbegriff äußerst heterogen verwendet, so dass ihm verschiedentlich eine begriffliche Unschärfe attestiert worden ist (so etwa Thomson 1993: 67; Hurrell 2001: 143; Reich 2005: 215). Einig sind sich (sozialkonstruktivistische) Forscher über drei zentrale Charakteristika von Normen:

*Erstens* unterscheiden sie sich von individuellen ideellen Konzepten wie Ideen oder Überzeugungen durch ihre *Intersubjektivität* und den kollektiven Charakter. Sie stellen Verhaltensstandards für eine Gruppe von Akteuren bereit, die sich einer gemeinsamen Identität zugehörig fühlen (u. a. Klotz 1995a: 14; Jepperson et al. 1996: 54; Finnemore/Sikkink 1998: 37, 89). Normbefolgung kann demnach damit erklärt werden, dass die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe bestimmte Verhaltensweisen impliziert und aus dem Wunsch entspringen, als Mitglied einer Gemeinschaft akzeptiert zu werden (Nadelman 1990: 524; Klotz 1995a: 166). Übertragen auf die Thematik dieser Arbeit legen globale Normen fest, welche Verhaltensweisen von Mitgliedern der internationalen Staatengemeinschaft erwünscht und welche verboten sind.

Auf dieser Basis bilden Normen *zweitens* für die ihnen zugehörige Referenzgruppe *Verhaltensregelmäßigkeiten* aus (u. a. Goertz/Diehl 1992: 636-637; Finnemore 1996: 23; Florini 1996: 164; Payne 2001: 37), die es den Akteuren wiederum erlauben, Erwartungshaltungen zu etablieren. Als „cement of society“ (Elster 1989) begrenzen Normen nicht nur die Handlungsspielräume von Akteuren. Sie schaffen diese erst durch die Definition dessen, was einen Akteur in einer bestimmten Situation ausmacht und von ihm erwartet werden kann (Raymond 1997: 214, March/Olsen 1998: 951-52).

Schließlich formulieren Normen *drittens Sollensanforderungen* in Form von Ge- und Verboten (Finnemore/Sikkink 1998: 891). Damit machen sie Erlaubtes bzw. Erwünschtes von Verbotenem unterscheidbar und (de-)legitimieren bestimmte

---

<sup>9</sup> Teile dieses und des folgenden Abschnitts basieren auf und ergänzen Wunderlich (2013).

Handlungsziele und Praktiken.<sup>10</sup> Demgemäß befolgen Akteure Normen, weil sie glauben, das Richtige zu tun (Raymond 1997: 217; March/Olsen 1998: 951-952). Über weitere Merkmale von Normen herrscht Uneinigkeit, etwa darüber ob sie einen inhärent moralischen Gehalt haben (u. a. Nadelmann 1990: 481-482; Goertz/Diehl 1992: 638-639; Price 2008: 3) oder rein funktional wirken (u. a. Bull 1977: 53; Elster 1989: 89-90; McElroy 1992: 30; Klotz 1995a:14)? Ebenfalls umstritten ist die Frage, ob Normen um zu wirken sanktionsbewehrt sein müssen (u. a. Axelrod 1986; Goertz/Diehl 1992: 638) oder nicht (Katzenstein 1996b: 21)? Während diese beiden Merkmale für die vorliegende Studie weniger relevant sind,<sup>11</sup> spielt das Verhältnis von Normen und Interessen (vgl. dazu Goertz/Diehl 1992: 637) insbesondere in Bezug auf die Frage eine Rolle, *warum* Akteure Normen befolgen oder gar versuchen, ihnen zur Geltung zu verhelfen. Die Befolgung einer Norm, die auf das kollektive Interesse ausgerichtet ist (und damit einer Logik der Angemessenheit folgt), steht nicht selten im Konflikt mit der Verfolgung eigener Ziele. Andererseits kann es Situationen geben, in denen normkonformes Verhalten zweckrationalen Erwägungen entspricht. In der Praxis basieren Handlungen meist auf einer komplexen Kombination aus Motiven, die sowohl auf Interessenbefriedigung abzielen als auch normengeleitet sind (Klotz 1995a: 13; Finnemore 1996: 30-31).<sup>12</sup>

Im Gegensatz zu der vorherrschenden Forschungsmeinung, die das Verhältnis von Normen und Interesse meist als entgegengesetzt darstellt, vertrete ich die Ansicht, dass auch das Eigeninteresse normativ geprägt ist und einer Logik der Angemessenheit folgen kann – oder umgekehrt ein angemessen handelnder Akteur u. U. eine konsequentialistischen Logik befolgt (vgl. hier und in diesem Absatz Müller 2013a: 7-8). Normen und Interessen stehen in einem dialektischen Verhältnis zueinander. Sie sind nicht als klar voneinander trennbare Kategorien zu verstehen, die unauflösliche Gegensätze darstellen. Vielmehr sind sie un-

---

<sup>10</sup> Angemessenheit kann sich dabei auf unterschiedliche Dimensionen beziehen, die sich im Spannungsfeld von moralischer und funktionalistischer Argumentation bewegen: gut/böse, recht/unrecht, richtig/falsch oder zweckmäßig/unzweckmäßig.

<sup>11</sup> Ich teile die Auffassung von Nicole Deitelhoff (2006: 43-44), dass Normen zumindest implizit immer eine – wenngleich schwache – moralische Komponente innewohnt. Denn auch rein funktionale Normen sind immer in eine übergeordnete normative Struktur eingebettet. Normakzeptanz oder abweichendes Verhalten sind deshalb immer moralisch aufgeladen, weil jeder potentielle Normverstoß als Herausforderung der übergeordneten normativen Ordnung verstanden werden kann.

<sup>12</sup> Konstruktivistische Studien zur Normwirkung nehmen an, dass Akteure je nach Situation unterschiedlichen Handlungslogiken folgen (u. a. Checkel 1999b; Finnemore/Sikkink 1998: 888).

trennbar miteinander verwoben und bedingen sich wechselseitig: Einerseits bilden Normen institutionalisierte Interessen ab, andererseits werden diese Interessen durch die vorherrschende normative Ordnung geprägt. Dieser Logik folgend sind selbst rationale Nutzenmaximierer immer in soziale Strukturen eingebettet und auf normative Argumentation angewiesen (Jepperson et al. 1996: 54; Müller 2004, 2013a: 8-9). Normen können also beides sein: Sowohl Ausdruck authentischer Überzeugungen, das Richtige zu tun als auch der legitimen Verfolgung rationaler Interessen dienen (Müller 2013a: 9).<sup>13</sup> Sofern im Folgenden beide Begriffe separat verwendet werden, ist dies daher keine ontologische Unterscheidung, sondern dient ausschließlich analytischen Zwecken. Schließlich geht es nicht darum, zu erfassen, ob und wann Akteure primär normen- oder interessegeleitet handeln, sondern darum, verwobene Motivlagen abzubilden.

Einige weitere Klassifikationsmerkmale sind für die Beschäftigung mit Normen hilfreich. Auf metatheoretischer Ebene lassen sich die verschiedenen in der Forschung identifizierten Normtypen neben ihrem Geltungsbereich (soziale, rechtliche, moralische etc. Normen) unterscheiden nach der Deutlichkeit der in ihnen formulierten Verhaltensanforderung, nach ihrer Reichweite (lokal, national, regional, international etc.), nach ihrem Abstraktionsgrad sowie nach der Bedeutung, die ihnen zugemessen wird (Raymond 1997: 223-279. In dieser Hinsicht verweist etwa Raymond (1997: 223) auf Hans Kelsens Annahme einer Grundnorm, von der alle anderen Normen ihre Gültigkeit ableiten, oder auf Bündel „fundamentaler Normen“ (Fastenrath 1993) und grenzt diese von gewöhnlichen Normen ab. Solche Metanormen werden als Prinzipien definiert, die in der Hierarchie eines bestehenden Normengefüges relativ weit oben angesiedelt sind. Folglich entfalten sie, über ein einzelnes Politikfeld hinausgehend, übergeordnete Wirkungskraft und werden für das Funktionieren einer sozialen Ordnung als bedeutsam angesehen (Sandholtz/Stiles 2009: 17; Müller 2013a: 4-5). In der Rüstungskontrolle beispielsweise verwiesen Regimetheoretiker bereits früh auf Reziprozität als bedeutsame Metanorm (Keohane 1986). Jüngere Arbeiten untersuchen in diesem Zusammenhang die Bedeutung von Gerechtigkeit (Müller 2011a: 282-286; Müller/Wunderlich 2013). Inwiefern sich auch Normunterneh-

---

<sup>13</sup> Autoren verweisen außerdem darauf, dass es methodisch kaum möglich ist, *zweifelsfrei* festzustellen, ob eine Handlung aufgrund der Orientierung an eigennützigen Interessen oder aus einer norminduzierten Motivation erfolgt ist, z. B. wenn Eigennutz durch angebliche moralische Beweggründe gerechtfertigt wird (Nadelman 1990: 480; Müller 2013a: 7-9).

mer in ihrem Tun auf übergeordnete Normen beziehen, wird im Verlauf der Arbeit behandelt.

## 2.2 Ein Überblick über die Normenforschung

Innerhalb der letzten zwei Jahrzehnte hat sich in den IB ein umfangreiches (sozialkonstruktivistisches) Forschungsprogramm zu internationalen Normdynamiken etabliert (für einen Überblick vgl. Rosert 2012; Widmaier/Park 2012). Während eine erste „Welle“ (Cortell/Davis 2000: 66; Hoffmann 2010: 5412) an Arbeiten zum Ziel hatte, die Wirkungskraft von Normen in empirischen Studien nachzuzeichnen und sich gegenüber etablierten (rationalistischen) Ansätzen zu bewähren, war die zweite „Welle“ der Normenforschung vor allem an Mechanismen und Bedingungsfaktoren der Normdurch- und -umsetzung und des Normwandels interessiert. Gegenwärtige Forschungsstränge beschäftigen sich stärker mit dynamischen Aspekten normativen Wandels wie z. B. mit interaktiven Kontestations- und Interpretationsprozessen.

Aus forschungspragmatischen Gründen wurden Normen in empirischen Arbeiten der frühen 1990er Jahre als stabile, statische Entitäten konzipiert, „a relatively bounded set of appropriate behaviors [...] that did not change“ (Hoffmann 2010: 5413). So blieb die anfängliche Normenforschung trotz des konstruktivistischen Credos der wechselseitigen Konstituierungsbeziehung von Akteur und Struktur (Giddens 1984; Dessler 1989) einer strukturalistischen Perspektive verhaftet, die im Prozess der Normentstehung und -diffusion wenig Raum für Interaktionsbeziehungen ließ. Dieses „Einfrieren“ (Hoffmann 2010: 5413; Übers. CW) von Normen führte dazu, dass ihr Einfluss oftmals vereinfachend als linearer Prozess progressiver Evolution dargestellt wurde (Finnemore/Sikkink 2001: 403). Als Ergebnis erfolgreicher Sozialisations- oder Überzeugungsprozesse galt den Forschern die Akzeptanz und Institutionalisierung einer in ihrem Bedeutungsgehalt und den daraus erwachsenen Sollensanforderungen eindeutigen globalen Norm durch staatliche Eliten (für einen Überblick vgl. Alderson 2001; Schimmelfennig 2003). Tatsächlich konzentrierten sich empirische Studien häufig auf ein begrenztes Set „erfolgreich“ diffundierter Normen, z. B. auf internationale Verbotsregime (Nadelman 1990), auf den Kampf gegen die Apartheid (Klotz 1995a), auf die Abschaffung der Sklaverei (Keck/Sikkink 1998), auf die Macht der Men-

schenrechte (Risse et al. 1999) oder auf das Chemiewaffen- und Nuklearwaffen-Tabu (Price/Tannenwald 1996; Price 1997; Tannenwald 1999).

Lange Zeit verstellte dieser „bias toward the ‘norm that worked‘“ (Kowert/Legro 1996: 485) den Blick auf die ambivalente Wirkung von Normen und setzte die erste Generation konstruktivistischer Normenstudien der Kritik aus, keine überzeugende Erklärung für normativen Wandel bieten zu können. Man warf ihr zudem vor, Akteurshandeln (*agency*) zu Lasten struktureller Faktoren nur unzureichend zu berücksichtigen (Checkel 1998: 340-342; Elgström 2000; Shannon 2001: 311-312; Sending 2002).<sup>14</sup>

Intentionales Akteurshandeln sowie die Dynamik und Wandelbarkeit von Normen rückten Anfang der 2000er Jahre in den Mittelpunkt der Analyse. Resultat dieser zweiten „Welle“ der Normenforschung waren eine Reihe anhaltender innerkonstruktivistischer Debatten um Konzepte und Modelle der Diffusion und Durchsetzung von Normen. Die Studien behandelten Normen nicht länger als stabile, feststehende Größen, sondern Produkte strategischer sozialer Konstruktion (Widmaier/Park 2012). Akteurszentrierte Arbeiten betonten vor allem die Rolle von Normunternehmern – transnationaler Netzwerke und Nichtregierungsorganisationen (*Non-Governmental Organisations*, NGOs) –, die sowohl auf ideelle als auch auf materielle Ressourcen zurückgreifen, um normativen Wandel hervorzubringen (u. a. Nadelmann 1990; Haas 1992; Finnemore/Sikkink 1998: 896-901; Keck/Sikkink 1998).

Normfördernde Akteure spielen beispielsweise in dem *norm-life-cycle*-Modell von Martha Finnemore und Kathryn Sikkink (1998) eine zentrale Rolle. Mit ihren Aktivitäten zielten sie darauf ab, andere Akteure davon zu überzeugen, eine (neue) Norm anzunehmen und ihr Verhalten entsprechend zu ändern. Sobald eine kritische Masse an Staaten die (neue) Norm akzeptiert habe, sei ein „tipping point“ (Finnemore/Sikkink 1998: 901) erreicht, der eine Normkaskade einleite. Im Laufe des so in Gang gesetzten Sozialisationsprozesses würden mehr und mehr Staaten von der Legitimität der Norm überzeugt. Die Autorinnen sprechen auch von einem „Ansteckungs-Effekt“ (Finnemore/Sikkink 1998: 902; Übers. CW) und verweisen auf Mechanismen wie positive und negative Anreize

---

<sup>14</sup> Diese Kritik fußt teilweise auf der Schwierigkeit, die wechselseitige Konstituierungsbeziehung zwischen Akteur und Struktur analytisch adäquat zu erfassen. Frühe Normstudien wendeten daher oft das sogenannte *bracketing* an: Sie richteten ihren Blick entweder auf die strukturierende Wirkung von Normen und klammerten bewusst Akteurshandeln aus oder umgekehrt (Finnemore 1996: 24-25).

(Lob und Tadel) sowie Nachahmungsprozesse. Außerdem würden Normunternehmer und internationale Organisationen als Sozialisationsagenturen fungieren. In dieser Funktion brächten sie Normadressaten durch den Aufbau von Druck dazu, Normen zu akzeptieren bzw. diese in nationales Recht umzusetzen und dessen Einhaltung zu überwachen. In die letzte Phase gelange eine Norm dann, wenn sie internalisiert wurde, d. h. zu einem nicht länger hinterfragten Standard angemessenen Handelns geworden sei.

Auch das von Keck und Sikkink (1998) entwickelte *Bumerang-Modell* konzipiert Normdiffusion als vom zielgerichteten Handeln sogenannter nationaler und transnationaler Aktivistennetzwerke („transnational advocacy networks“, TANs) getrieben. Ziel solcher Akteursgruppen sei es, auf das normverletzende Verhalten bestimmter Akteure (z. B. Staaten oder multinationale Konzerne) aufmerksam zu machen und durch verschiedene Kampagnen eine Verhaltensänderung zu erwirken. Sie setzten dabei vor allem auf die Bereitstellung von Informationen („information politics“), Lob und Tadel („symbolic politics“), den Aufbau von materiellem und sozialem Druck („leverage politics“) und überwachten in der Folge die Normeinhaltung („accountability politics“; Keck/Sikkink 1998: 16-24).

In ihrem *Spiralmodell* entwickelte eine Forschergruppe um Thomas Risse (Forschungsgruppe Menschenrechte 1998; Risse et al. 1999) das Bumerang-Modell weiter und untersuchte, unter welchen Bedingungen internationale Menschenrechtsnormen erfolgreich durchgesetzt werden können. Den Annahmen des Modells zufolge würden Normdiffusionsprozesse hauptsächlich durch nichtstaatliche transnationale Netzwerke initiiert. Diese würden zusammen mit nationalen NGOs Druck auf normverletzende Regierungen ausüben, um sie zu einer Verhaltensänderung zu bewegen. Konfrontiert mit öffentlicher Aufmerksamkeit, werde der Zielstaat den Normverstoß bzw. die Normgültigkeit zwar zunächst leugnen, aber schließlich taktische Konzessionen eingehen und damit in eine diskursive Falle tappen: Indem sich der Zielstaat auf einen normativen Diskurs einlasse, erkenne er die Gültigkeit der Norm prinzipiell an. Im Laufe der Zeit führe dies zu einer rhetorischen Verstrickung (Risse/Sikkink 1999: 25-28), bis die Norm letztlich offiziell anerkannt werde. Schließlich erhalte sie präskriptiven Status und werde durch nationale Implementierungsprozesse institutionalisiert. In einem letzten Schritt komme es zur Internalisierung der Norm.

Auch wenn diese Ansätze Akteurshandeln in ihre analytischen Modelle integrierten, blieben sie nach wie vor einem linearen Verständnis der Normdiffusion verhaftet, das Normunternehmer vorrangig als Übermittler stabiler, gegebener

Normen in einem sequentiell ablaufenden Diffusionsprozess konzipierte (Bucher 2014). Das Interesse nachfolgender Forschungsstränge verschob sich zunehmend weg von der strukturierenden Wirkung internationaler Normen hin zu intentionalem Akteurshandeln und Interaktionsprozessen, die in der Folge zu einem Wandel der Normen bzw. ihrer Bedeutung führten. Tatsächlich berücksichtigten die betreffenden Autoren auch von Norm“nehmern“ ausgehende Interpretations- und Übersetzungsprozesse sowie die Interaktion zwischen lokaler, nationaler und internationaler Ebene im Prozess der Normdiffusion (u. a. Gurowitz 1999, 2006; Cortell/Davis 2000, 2005; Acharya 2004, 2009; Zwingel 2012; Zimmermann 2017).

Als Wegbereiter der Normlokalisationsforschung argumentiert etwa Amitav Acharya (2004), dass die Sozialisation internationaler Normen in innenpolitische Kontexte nicht verkürzt als passive Übernahme verstanden werden dürfe. Sie hinge vielmehr erheblich davon ab, wie lokale Akteure internationale Normen interpretierten, aneigneten und „lokalisierten“. Das heißt, wie sie diese Normen an lokale (normative) Strukturen anpassten und wie sie dabei ihre ursprüngliche Bedeutung reformulierten. Sie könnten gar Gegennormen ausarbeiten, wenn sie ihre Autonomie gefährdet sähen („norm subsidiarity“, Acharya 2011). Zentral ist diesen neueren Ansätzen, dass sie normativen Wandel nicht länger als einen Prozess verstehen, in dem eine überkommene (lokale) Norm durch eine neue (internationale) ersetzt wird. Zwar werden derartige Fälle nicht ausgeschlossen. Jedoch betonen betreffenden Autoren stattdessen die Diversität normativen Wandels: „Studies of norm dynamics should account for a range of responses to new norms, from constitutive compliance to outright rejection, and evolutionary and path-dependent forms of acceptance that fall in between“ (Acharya 2004: 242).

In diesem Sinne beschäftigen sich neuere Stränge der Normenforschung vor allem mit der fundamentalen Ambiguität und kontinuierlichen Umstrittenheit (Kontestation bzw. *contestation*) von Normen. Obwohl Normen qua ihrer Solvensanforderung Verhalten regulieren und Erwartungen stabilisieren, seien sie aufgrund der ihnen innewohnenden Ambiguität und Unbestimmtheit kontingent und daher wandelbar, auch nach vorheriger formaler Akzeptanz (einschlägig Wiener 2004, 2008; auch Kersbergen/Verbeek 2007; Sandholtz 2007; Krook/True 2012). Aufgrund des dynamischen Charakters von Normen, könnten selbst Akteure innerhalb einer Gemeinschaft, die die gleichen Normen teilt, unterschiedliche Auffassungen darüber besitzen, welche Ge- oder Verbote daraus

folgen (March/Olsen 2004: 8-9). Diese Annahmen legen eine stärkere Berücksichtigung von *agency* nahe. Schließlich bedürfen die in Normen formulierten allgemeinen, oftmals mehrdeutigen Prinzipien einer aktiven Interpretations- und Transferleistung durch Akteure, um in konkrete Verhaltensweisen übersetzt zu werden. Verschiedene Arbeiten konnten zeigen, dass sich Normbedeutungen entsprechend in Reaktion auf praktische Anwendungsdispute bzw. in Auseinandersetzungen um die jeweilige Normbedeutung in bestimmten Kontexten wandeln (für ein zyklisches Modell normativen Wandels vgl. Sandholz 2007; Sandholtz/Stiles 2009).

Kritisch-konstruktivistische oder poststrukturalistisch inspirierte Ansätze innerhalb der Normenforschung setzen sich außerdem zunehmend systematisch mit der „dunklen Seite“ von Normen auseinander. Damit versuchen sie den teleologischen Bias zu überwinden, den man dieser Forschung verschiedentlich vorgeworfen hat (für eine Kritik vgl. Finnemore/Sikkink 2001: 403; Epstein 2012b; Engelkamp et al. 2012). So verweisen die betreffenden Arbeiten darauf, dass Normen nicht nur problemlösungsorientierte und kooperationsförderliche Wirkung entfalten können. Sie würden darüber hinaus durchaus konkurrierende Sollensanforderungen generieren (u. a. Elgström 2000; Sandholtz 2007). Zudem könnten sie dazu dienen, vorherrschende Machtstrukturen zu verstetigen und zu stabilisieren (u. a. Adler-Nissen 2014; Epstein 2012a, b; Towns 2012). Andere Studien zeigen, dass Normen nicht-intendierte Effekte nach sich ziehen können. Diese würden letztlich dazu führen, die vorherrschende normative Ordnung zu unterlaufen. Zumindest könnten sie Wirkungen entfalten, die ihre augenscheinlich positiven Effekte überschatten (u. a. Tannenwald 1999: 461; Carpenter 2007b; Heller et al. 2012). Gegen Annahmen progressiver Evolution wenden sich auch Arbeiten die zeigen, dass selbst internalisierte Normen nicht vor Zerfall geschützt sind und in der Bedeutungslosigkeit verschwinden können (Rosert/Schirmbeck 2007; McKeown 2009; Panke/Petersohn 2012).

### 2.3 Normunternehmer: Begriffsbestimmung und Entstehungsgeschichte

Wie im vorausgegangenen Abschnitt angesprochen, nähert sich die Normenforschung dem intentionalen Akteurshandeln (*agency*)<sup>15</sup>, das sie für die Einsetzung und Aufrechterhaltung normativer Dynamiken als zentral erachtet, vor allem über das Rollenmodell des Normunternehmers (*norm entrepreneur*). Das Konzept wurde in den späten 1980er und frühen 1990er Jahren als einer von mehreren Faktoren zur Erklärung von Normentstehungs und -diffusionsprozessen in die konstruktivistische Normenforschung eingeführt (u. a. Florini 1996: 375; Finne-more/Sikkink 1998: 893). Obgleich sich diese Bezeichnung seither einiger Popularität erfreut und in einer Vielzahl empirischer Studien eingesetzt wurde, fehlt es bislang an einer einheitlichen Verwendungsweise. Hinzu kommt, dass viele Autoren den Begriff zwar gebrauchen, aber weder explizit definieren, was sie darunter verstehen, noch das Konzept für empirische Untersuchungen detailliert operationalisieren. Dies führt in der Folge dazu, dass in der Literatur eine inkonsistente Begriffsverwendung vorherrscht (für einen disziplinübergreifenden Überblick vgl. Pozen 2008: 310).

Erste Versuche, das Normunternehmerkonzept für die Politikwissenschaften systematisch aufzubereiten, unternahm Annika Björkdahl (2002a) in ihrer Studie „From Idea to Norm: Promoting Conflict Prevention“. Darin veranschaulicht sie das Konzept anhand der Bemühungen Schwedens, auf globaler Ebene eine Norm der Konfliktprävention zu etablieren. Meine Überlegungen knüpfen an Björkdahls Studie an und erweitern bzw. ergänzen sie analog der Ausgangsfragestellung.

Geprägt hat den Begriff des *norm entrepreneurs* der amerikanische Rechtswissenschaftler Cass R. Sunstein. Er bezeichnete damit „people interested in changing norms“ (Sunstein 1996: 909) und wandte die Bezeichnung auf innenpolitische Akteure an.<sup>16</sup> 1998 überführte Harald Koh das Konzept in einen internationalen Kontext und sprach von „transnational norm entrepreneurs“ (Koh 1998).

<sup>15</sup> *Agency* durch reflektiert handelnde, prinzipiell lernfähige und ergo normativen Wandel auslösende *agents* muss dabei konzeptionell von Akteuren (*actors*) unterschieden werden (O'Neill et al. 2004: 159).

<sup>16</sup> Zwar führen Finnemore und Sikkink (1998) den Normunternehmerbegriff nicht direkt auf Sunstein zurück. Sie beziehen sich aber bei zentralen Elementen ihres Modells auf seine Ausführungen. Ann Florini (1996: 375) zufolge wurde der Begriff erstmals 1993 von John Mueller in einem Konferenzbeitrag verwendet. In einer nachfolgenden Schrift spricht Mueller von „entrepre-

Die normative Konnotation des Begriffs verortet sich ursprünglich in der Kriminalsoziologie.<sup>17</sup> Howard Becker bezeichnete mit dem Begriff „moral entrepreneur“ (Becker 1963: 147-176) Individuen, die sich für die Etablierung und Durchsetzung von Regeln einsetzen, mit Hilfe derer abweichendes Verhalten (Devianz) festgestellt wird. Prototyp des Regelsetzers sei der „crusading reformer“ (Becker 1963: 147), der durch eine „absolute Ethik“ angetrieben werde und dem es vornehmlich darum ginge, ein vermeintlich drohendes soziales Übel mit allen ihm zur Verfügung stehenden Mitteln zu bekämpfen. Im Glauben, eine „heilige Mission“ (Becker 1963: 148) zu verfolgen, handelten diese Akteure in der Gewissheit, für eine gerechte Sache zu kämpfen und agierten mit „fervent self-righteousness“ (Muzzatti 2002). Häufig würden solche Akteure aus humanitären Gründen angetrieben, etwa im Fall der Sklavereieegner oder der Prohibitionsbewegung in den USA: „Moral crusaders typically want to help those beneath them to achieve a better status. That those beneath them do not always like the means proposed for their salvation is another matter“ (Becker 1963: 149).

Zwar fand auch der Begriff des *transnational moral entrepreneurs* Eingang in politikwissenschaftliches Vokabular (Nadelman 1990) und wurde insbesondere von Finnemore und Sikkink (1998: 897) mit dem Konzept des Normunternehmeriums in Verbindung gebracht. Durchgesetzt hat sich in der Normenforschung jedoch der Begriff des *norm entrepreneurs*. Ganz allgemein werden damit individuelle und kollektive Akteure bezeichnet, die sich für die Genese, Förderung und Institutionalisierung von Normen einsetzen und ihnen zur Geltung verhelfen wollen (Finnemore/Sikkink 1998; Björkdahl 2002a: 44).

Ein genauerer Blick in die Normenliteratur offenbart jedoch, wie bereits angesprochen, eine nahezu ausufernde und inkonsistente Begriffsverwendung, was auch daran liegt, dass das mit dem Begriff gemeinte Phänomen durch verschiedene Synonyme umschrieben wird. So ist wahlweise von „transnational moral entrepreneurs“ (Nadelman 1990), „norm advocates“ (Björkdahl 2008: 137), „norm-makers“ (Checkel 1999a: 84; Björkdahl 2002a: 45), „norm leaders“ (Finnemore/Sikkink 1998: 906; Coleman 2013), „norm transmitter“ (Ruble

---

neurs [...] „to catalyse, create and crystallize ideas whose time they hope, has come“ (Mueller 1996: 26).

<sup>17</sup> Unbestritten liegen die Wurzeln des Unternehmer-Begriffs in den Wirtschaftswissenschaften. Als Unternehmer im kapitalistischen Sinne gilt der Gründer und Inhaber eines Unternehmens, der sich nach Schumpeter (1912) insbesondere durch Innovation und Risikobereitschaft auszeichnet. Damit setzt er nicht nur langfristig sozioökonomische Veränderungen in Gang, sondern fungiert auch als notwendige Triebkraft gesellschaftlichen Fortschritts.

2008: 462-4628), „norm stewards“ (Lantis 2011) oder noch anderen Unternehmertypen die Rede wie „meaning entrepreneurs“ (Padamsee 2009: 424), „policy entrepreneurs“ (Carpenter 2007a: 113) oder „issue entrepreneurs“ (Bob 2012: 21).

Wenngleich viele dieser Synonyme unterschiedliche Elemente des Konzepts ansprechen, weisen alle Etikettierungen Normunternehmern eine Rolle als intentional handelnde „agents of normative change“ zu (Risse/Sikkink 1999: 5): Sie fühlen sich einer bestimmten Idee oder Sache verpflichtet und setzen sich für deren Etablierung und Institutionalisierung im Sinne allgemein akzeptierter Verhaltensstandards ein (Björkdahl 2002a: 46; Hoffmann 2003: 44; Johnstone 2007: 126). Insbesondere die Wahrnehmung eines Problems innerhalb der vorherrschenden normativen Ordnung oder die Unzufriedenheit mit ihr gelten in der Literatur als Faktoren, die Normunternehmer dazu veranlassen, sich einer Sache anzunehmen, öffentliche Aufmerksamkeit dafür zu erzeugen und zu versuchen, mögliche Lösungsvorschläge auf die politische Agenda zu setzen. Normunternehmer würden dabei nicht nur darauf abzielen, ein Problembewusstsein für ein bestimmtes Thema zu schaffen. Darüber hinaus wollten sie Normadressaten zu einer Redefinition ihrer Interessen und Präferenzen und damit zu einer Verhaltensänderung veranlassen. Insofern würden Normunternehmer auch als „problem-solver“ (Björkdahl 2002a: 45) und „meaning manager“ fungieren, die „new ways of talking about and understanding issues“ (Finnemore/Sikkink 1998: 897) erzeugen.

Sunsteins Definition verweist insbesondere auf das Merkmal der Gemeinwohlorientierung von Normunternehmern und nennt zentrale Elemente des Konzepts, die auch in der Normenforschung aufgegriffen wurden:

„[N]orm entrepreneurs can alert people to the existence of a shared complaint and can suggest a collective solution. Thus political actors, whether public or private, can exploit widespread dissatisfaction with existing norms by (a) signaling their own commitment to change, (b) creating coalitions, (c) making defiance of the norms seem or be less costly, and (d) making compliance with new norms seem or be more beneficial.“ (Sunstein 1996: 929)

Neben einer gewissen moralischen Sensibilität wird Normunternehmern in der Literatur weiterhin eine Bereitschaft zugesprochen, im Kampf für ihr Anliegen ein beachtliches Maß an Zeit, Energie, Ressourcen und Reputation aufzuwenden

(Kingdon 1995: 122, 179; Björkdahl 2008: 137). Darüber hinaus würden diese Akteure in der Regel über „superior technical intelligence, social intelligence, and leadership skills“ verfügen (Ellickson 2001: 12). Zentral sei außerdem die Zielgerichtetheit normunternehmerischen Handelns (Finnemore/Sikkink 2001: 400). Normunternehmertum erfordere die Fähigkeit, sich öffnende Gelegenheitsfenster und Opportunitätsstrukturen wahrzunehmen und zu nutzen (einschlägig Kingdon 1995: Kap. 8) oder gegebenenfalls selbst herzustellen (Björkdahl (2002a: 46). Wie noch zu zeigen sein wird, bezieht sich das innovative Element auch auf die Tatsache, dass ein Großteil des Normunternehmertums auf die Etablierung neuer Norm(bedeutungen) und einer Redefinition von Präferenzen abzielt (Finnemore 1996; Klotz 1995). Emma Sjöström (2010: 180) beschreibt Normunternehmer als Akteure, „who break away from the established“ (Sjöström 2010: 180), indem sie alternative Politiken formulierten, zu ungewöhnlichen Maßnahmen griffen oder etablierte Normverständnisse transformierten. Ihr Agieren wird typischerweise eher aktiv als reaktiv beschrieben (Pozen 2008: 301). Umschreibungen wie „proselytizing mission“ (Johnstone 2007: 126), „moral proselytism“ (Nadelman 1990: 481) oder „moral crusades“ (Becker 1963: 148) wiederum verweisen auf das hohe Maß an Engagement und Verpflichtungsgefühl, das Normunternehmern oftmals zugeschrieben wird, sowie auf die normative Konnotation des Begriffs.

Die Identifizierung eines Normunternehmers erfolgt in der Regel ex-post nach „geglücktem“ Engagement des jeweiligen Akteurs und kann daher als eine Zuschreibung von außen verstanden werden. Dabei wurde das Normunternehmer-Konzept zunächst vor allem auf philanthropische Individuen und transnationale Aktivistennetzwerke angelegt. Dass die Forschung lange Zeit insbesondere nichtstaatliche Akteure berücksichtigte, leistete einer fatalen Dichotomie Vorschub: auf der einen Seite die „gute“ Zivilgesellschaft, die dem normativen Fortschritt verschrieben ist, und auf der anderen Seite die Staatenwelt, die vor allem an der Verfolgung von (materiellen) Eigeninteressen interessiert ist. Darauf wird später noch näher eingegangen (vgl. Abschnitt 2.5).

## 2.4 Verschiedene Normunternehmer-Typen

Henry Dunant, der Gründer des Internationalen Komitees des Roten Kreuzes (IKRK), gilt als Prototyp des philanthropischen Normunternehmers (Finnemore 1996: 73-85; Finnemore/Sikkink 1998: 896-897). Tief betroffen vom Leid verletzter Zivilisten und Soldaten in der Schlacht von Solferino 1859 setzte sich Dunant persönlich für die angemessene Behandlung medizinischen Personals und verletzter Soldaten im Krieg ein. Seine Eindrücke hielt er in einem Buch fest, das er auf eigene Kosten druckte und an Entscheidungsträger in ganz Europa versandte. Gleichzeitig suchte er die Unterstützung verschiedener philanthropischer Persönlichkeiten, die sein Anliegen der Etablierung nationaler Wohlfahrtsorganisationen teilten, und setzte eine massive Öffentlichkeitskampagne in Gang. An die christliche Nächstenliebe und die Verantwortlichkeit zivilisierter Nationen appellierend, gelang dem Netzwerk nicht nur die Etablierung des IKRK, sondern auch die Verabschiedung der Genfer Konvention zum Schutz von Zivilisten, medizinischem Personal und verwundeten Soldaten im Krieg. Innerhalb relativ kurzer Zeit schlossen sich diesem Übereinkommen nahezu alle europäischen Staaten an.

Auch andere *charismatische Individuen* werden als prototypische Normunternehmer bezeichnet, so Martin Luther King im Kampf für die Aufhebung der Rassentrennung oder Mutter Teresa in ihrem Einsatz für die Armen (Sunstein 1996: 929; Posner 1999; Ellickson 2001: 15; Ehrenreich Brooks 2003). Häufig übernehmen Personen des öffentlichen Lebens die Funktion von Bannerträgern. Aktivistennetzwerke setzen gezielt auf deren Bekanntheit, um internationale Kampagnen voranzutreiben (Price 1998b: 623; Busby 2010: 272). Neben "celebrities" (Cooper 2008; Drezner 2007) sind es aber oft auch ganz gewöhnliche "[w]eltbürgerlich motivierte Individuen" (Stein 2008), deren Normunternehmer-tum den Kern transnationaler Aktivistennetzwerke ausmacht.

Kosmopolitische Beweggründe engagierter Individuen innerhalb der staatlichen Regierungsapparate und deren Zusammenarbeit mit nationalen und transnationalen Netzwerken führt Ethan Nadelman (1990: 484) zusätzlich als ausschlaggebend für die Etablierung verschiedener internationaler Verbotsregime an. Während die Rechts- und Wirtschaftswissenschaften Abgeordnete, die an der Gesetzgebung beteiligt sind, als implizite Normunternehmer fassen (Carbonara et al. 2008), richtete sich das Interesse in den IB in den letzten Jahren verstärkt auf die Aufgaben von *Individuen innerhalb internationaler Bürokratien oder Organisa-*

tionen. Forscher untersuchten z. B. die normunternehmerische Rolle des UN-Generalsekretärs (Johnstone 2007; Rushton 2008), der Generaldirektoren der IAEO (Müller 2011b: 64), der Leiter internationaler Verhandlungen/Konferenzen (Blavoukos/Dimitris 2011) oder der Mitarbeiter innerhalb des Internationalen Währungsfonds (Chwieroth 2008).

Einige Autoren verweisen außerdem auf die Rolle von Wissenschaftlern, die über Annahmen zu Ursache-Wirkungszusammenhängen wichtige Erkenntnisse zu (normativen) Debatten beitragen und häufig selbst normgeleitet agieren (u. a. Rotblat 1982; Alford 2008). In der Regimeanalyse hat insbesondere Peter M. Haas (1989, 1992, 1993; Adler/Haas 1992; für einen Überblick Cross 2013) auf die Bedeutung von „*epistemic communities*“ hingewiesen. Diese verfügten auf Basis gemeinsamer Kausalannahmen und ihnen zugeschriebener wissenschaftlicher Kompetenz in einem bestimmten Themengebiet über autoritatives, insbesondere technisches Wissen, das sie (auf Nachfrage) in den politischen Entscheidungsprozess einzuspeisen versuchten. Die Unterscheidung zwischen Aktivistennetzwerken, die an gemeinsamen moralischen Zielvorstellungen festhalten, und solchen *epistemic communities* die primär an der Wissensgenerierung orientiert sind (Sikkink 1993: 440; Finnemore 1996: 86; Keck/Sikkink 1998: 30), lässt sich jedoch empirisch kaum aufrechterhalten. Denn auch Wissensgemeinschaften teilen normative Überzeugungen und NGOs wiederum generieren ebenfalls Wissen und sind teilweise in größere *epistemic communities* eingebunden (Brühl 2003: 165; Deitelhoff 2006: 145).<sup>18</sup>

Der Großteil der Normenliteratur beschäftigt sich mit der beharrlichen Arbeit *transnationaler Aktivistennetzwerke*, die sich am öffentlichen Gemeinwohl orientieren (einschlägig Klotz 1995; Finnemore 1996; Keck/Sikkink 1998; Forschungsgruppe Menschenrechte 1999; Khagram et al. 2002).<sup>19</sup> Die Entstehung, Entwicklung und Wirksamkeit solcher Netzwerke in der Umwelt- und Menschenrechtspolitik haben insbesondere Margaret E. Keck und Kathryn Sikkink (1998) herausgearbeitet. Sie definieren transnationale Aktivistennetzwerke (synonym auch „issue networks“) als „actors working internationally on an issue, who are bound together by shared values, a common discourse, and dense ex-

<sup>18</sup> Allerdings kommt *epistemic communities* ein vergleichsweise geringeres Potential bei Normbildungsprozessen zu, weil sie primär als fachliche Politikberater fungieren. Hinzu kommt, dass sie im Gegensatz zu transnationalen Aktivistennetzwerken, die gezielt als Vermittlungsinstanz zwischen Staat und Öffentlichkeit auftreten, über weniger strategische Unabhängigkeit verfügen.

<sup>19</sup> Wesentliche konzeptionelle Annahmen teilt sich diese Literatur mit der zu sozialen Bewegungen, etwa die Bezeichnung von TANs als „multiplication of voices“ bei Keck/Sikkink (1998: x).

changes of information and service“ (Keck/Sikkink 1998: 2). Darunter fassen sie Zusammenschlüsse aus nationalen oder internationalen NGOs, politischen Stiftungen, Gewerkschaftlern, aus kirchlichen Verbänden, Wohlfahrtsverbänden, Medien, (regionalen) zwischenstaatlichen Organisationen sowie aus Mitarbeitern nationaler Bürokratien und Parlamentsvertreter (Keck/Sikkink 1998: 9).

Die Forschung hat die normfördernden Aktivitäten transnationaler Aktivisten-netzwerke in den verschiedensten Politikfeldern nachgezeichnet, so u. a. in der Menschenrechtspolitik (u. a. Sikkink 1993; Klotz 1995; Finnemore 1996; Forschungsgruppe Menschenrechte 1998; Powell 2004), in der Kontrolle von Massenvernichtungswaffen (u. a. Fisher 1999; Johnson 2000; Feakes 2003; Knopf 2012; Müller et al. 2013), in der humanitären Rüstungskontrolle (u. a. Price 1998a; Atwood 2002; Rutherford et al. 2003; Wisotzki 2008; Carpenter 2011), dem Umweltschutz (u. a. Busby 2010; Hoffmann 2005) in der Armutsbekämpfung (u. a. Busby 2007, 2010; Hulme/Fukuda-Parr 2011) oder in der Internationalen Strafgerichtsbarkeit (u. a. Deitelhoff 2006; Kelley 2007; Sandholtz 2007).<sup>20</sup>

Weil ihnen Kommunikationskanäle im eigenen Land oftmals verwehrt sind, eröffne der Zusammenschluss mit transnationalen Menschenrechtswerken gerade zivilgesellschaftlichen Gruppierungen in autoritären Staaten die Möglichkeit, ihre Belange zu internationalisieren und ihre Heimatregierung unter normativen Zugzwang zu setzen (Nadelman 1990: 482; Keck/Sikkink 1998; Forschungsgruppe Menschenrechte 1999). Auch Ethan Nadelman hebt speziell diese Mobilisierungsfunktion transnationaler Netzwerke hervor.

Insbesondere die Forschung zu *Global Governance* schreibt NGOs als „vanguard of an emerging global civil society“ (Josselin/Wallace 2001a: 1) eine hohe Steuerungsleistung zu, die sie durch die Bereitstellung öffentlicher Güter erzielen. Das Wirken von NGOs basiere auf verschiedenen Grundlagen: Sie sammeln und verbreiten Wissen über Problemursachen, sie stellen Öffentlichkeit her, sie verfügen über moralische Autorität und erzielen eine „Demokratisierung“ politischer Entscheidungsprozesse dadurch, dass sie diese transparent machen (Keck/Sikkink 1998: 9-10; Brühl 2003: 204-223; Deitelhoff 2006: 146).

Während Normunternehmertum lange Zeit eher als Gegenpol zur (interessengeleiteten) Staatenwelt konzipiert wurde (Colonomos 2001: 87; Cowles 2003) und

<sup>20</sup> Eine Übersicht über verschiedene TANs in unterschiedlichen Politikfelder und der Autoren, die sich mit den jeweiligen Netzwerken auseinandersetzen, findet man in Busby (2010: 17-32).

normatives Engagement allenfalls dem moralischen Agieren einzelner Regierungsbeamter zugeschrieben wurde, rückten in späteren Arbeiten zunehmend kollektive Akteure in Form internationaler Organisationen (IOs) und Staaten in den Blick der (Normunternehmer-)Forschung.<sup>21</sup>

Bereits in den 1990er Jahren beschrieb Martha Finnemore internationale Organisationen als „agents of social structural change“ (Finnemore 1996: 25), die zwischenstaatliches Verhalten in unterschiedlicher Weise vermitteln: über die Bereitstellung verbindlicher Regeln, durch Informationen sowie in Form verschiedener Serviceleistungen (wie Monitoring und Transparenz). Dabei würden sie als „teachers of norms“ (Finnemore 1993) agieren. Auch in späteren Arbeiten wurden IOs und transnationale Bürokratien eher als Vermittlungsagenturen gefasst (Barnett/Finnemore 1999), was sich mit der Jahrtausendwende änderte. Nicht nur nationale Agenturen wie die amerikanische Federal Trade Commission im Datenschutz (Hetcher 2000), sondern auch *zwischenstaatliche Organisationen* (Intergovernmental Organizations, IGOs) wie das UN-Sekretariat und Unterorganisationen (Månsson 2002; Capie 2008; Müller et al. 2013), die Europäische Union (EU; Smith 2004; Müller et al. 2013) oder die Afrikanische Union (AU; Souaré 2014) sind inzwischen mit dem Normunternehmer-Etikett versehen worden.

Inwiefern die jeweiligen institutionellen Arrangements selbst als „Brutstätten“ des Normunternehmertums gelten können oder ob es engagierter Individuen bedarf, um institutionelle, normunternehmerfreundliche Strukturen aufzugreifen und zu nutzen, bleibt indes noch weitgehend unbeantwortet. Müller et al. (2013: 326) kommen zu dem Schluss, dass das normunternehmerische Potential letztlich von der jeweiligen organisatorischen Struktur, den zur Verfügung stehenden Instrumenten, dem Mandat sowie von der Homogenität/Heterogenität der Mitgliedschaft einer I(G)O abhängt (Müller et al. 2013: 325-326). Festzuhalten bleibt, dass die Besetzung hochrangiger Ämter in internationalen Organisationen engagierte Akteure mit diskursiven Ressourcen wie symbolischer Macht, Autorität (Glaubwürdigkeit/Legitimität) sowie Verfügbarkeit und Zugang zu Expertise ausstattet, die zivilgesellschaftlichen Normunternehmern oftmals verwehrt blei-

---

<sup>21</sup> Oder anders gesagt: Diese Institutionen wurden zunehmend unter dem Label gefasst. Prinzipiell lassen sich viele der Arbeiten zur EU-Osterweiterung oder zur Konsolidierungspolitik der EU auch unter der Brille des Normunternehmertums sehen (z. B. die Arbeiten von Schimmelfennig 2003 oder Checkel 1999a, 2005). Auch das von Ian Manners (2002) entwickelte Konzept der „normative power Europe“ entspricht im Prinzip dem Normunternehmerkonzept, nämlich – verkürzt – dem Bestreben, proaktiv und intentional Normen zu befördern und weiterzuentwickeln.

ben. Durch diese Privilegien werden insbesondere *agenda setting* und Vermittlungsdienste erleichtert. Gegenüber staatlichen Akteuren verfügen sie außerdem über ein gewisses Maß an Handlungsfreiheit, insofern sie zwar an institutionelle Strukturen, dafür aber weniger an macht- und allianzpolitische Kalküle gebunden sind.

Obwohl *Staaten* in der Normenforschung lange überwiegend als (von vermeintlich „guten“ zivilgesellschaftlichen Akteuren aufzuklärende) Normadressaten betrachtet wurden (kritisch dazu Checkel 1998), sind inzwischen einige Studien entstanden, die ihr Forschungsinteresse auf staatliches Normunternehmertum richteten.<sup>22</sup> Im Mittelpunkt stehen insbesondere so genannte Klein- und Mittelmächte, die sich ihrer Reputation als *good international citizens* folgend (und aufrechterhaltend), der Förderung gemeinwohlorientierter Normen verschrieben haben (Ingebritsen 2002; Rutherford et al. 2003; Becker-Jakob et al. 2013; Youde/Slagter 2013). Durch „moral greatness“ (Neumann/Gstöhl 2006: 8) seien diese Staaten in der Lage, ihre komparativen Nachteile, die aus der relativen Ressourcenschwäche resultierten, auszugleichen. Dieses Normunternehmertum entspringe aber nicht nur der spezifischen politischen Kultur der betreffenden Länder und dem intrinsischen Glauben an die propagierten Werte (Müller 2011b: 67). Proaktives Engagement diene gerade kleineren Ländern auch als außenpolitische Strategie mit dem Ziel, „[to] create a niche for themselves in international politics“ (Björkdahl 2002a: 48; Cooper 1997). Weil ihre Ressourcenschwäche es ihnen verwehre, politikfeldübergreifend durch hohen Aktivismus zu glänzen, würden sich kleinere Staaten typischerweise Nischen suchen, innerhalb welcher sie eine Vorbildrolle als „social laboratory of innovative solutions“ ausbildeten und auf Dauer eine „moral balance of power in the international system“ (Ingebritsen 2006: 289, 290) etablieren könnten.

Auffällig ist, dass Australien, Japan, Kanada, Schweden und Neuseeland die Liga typischer *good international citizens* anführen.<sup>23</sup> Die Tatsache, dass ihnen kaum hegemoniale Bestrebungen unterstellt werden können (Ravenhill 1998: 313), einige von ihnen gar explizit als Kritiker der Großmächte auftreten sowie ihr Ruf als „honest broker“ (Garris 1973: 201) werden als Voraussetzung dafür

<sup>22</sup> Unabhängig davon, welche Art von Staat als Normunternehmer betrachtet wird, richtet sich die Analyse auf die Rhetorik und das Verhalten staatlicher Eliten, da es letztlich sie sind, die auf internationaler Ebene mit anderen Staaten (inter-)agieren (Björkdahl 2002: 47).

<sup>23</sup> So bei Björkdahl (2002, 2008, 2013); Ingebritsen (2002); Capie (2008); Brysk (2009); Rublee (2009); Carr (2012); Becker-Jakob et al. (2013); Wunderlich (2013); Youde/Slagter (2013).

gesehen, dass ihnen von anderen Akteuren moralische Glaubwürdigkeit zugesprochen wird. Ronald M. Behringer beschreibt jene Staaten unter Rückgriff auf Andrew Cooper als „catalysts’ in launching diplomatic initiatives, ‘facilitators’ in setting agendas and building coalition of support, and ‘managers’ in aiding the establishment of regulatory institutions“ (Behringer 2012: 18). Mittelmächte weisen in den von ihnen favorisierten Nischen eine so hohe Gestaltungsfähigkeit auf, dass Gareth Evans ihnen gar Führungsqualität attestiert: „if not by force of authority, then at least by force of ideas“ (Evans 2011).

Unter dem Label „Global Good Samaritans“ (nicht aber dem des Normunternehmerkonzepts) analysiert Alison Brysk (2005, 2009) neben einigen Mittelmächten auch Kleinstaaten wie Costa Rica oder die Niederlande, die weit über ihre Größe hinausgehenden normativen Einfluss in der Menschenrechtspolitik ausüben. Ihrer Ansicht nach würden alle diese Staaten über bestimmte Akteurs-Charakteristika verfügen: Sie seien demokratisch verfasst, wiesen ein niedriges bis mittleres Entwicklungsniveau sowie eine starke Menschenrechtsorientierung und eine stabile Sicherheitslage auf. Weiterhin würden sie multilaterale Politiken bevorzugen und sich insbesondere in der Entwicklungspolitik, in der Friedensförderung und im Flüchtlingsschutz engagieren.<sup>24</sup> Diese Attribute werden auch in anderen Arbeiten genannt: *Good international citizens* eint demnach nicht nur der Status als Mittelmacht, sondern auch eine bestimmte außenpolitische Identität und das Bestreben, innenpolitische Werte zu externalisieren (Björkdahl 2013: 325; Becker et al. 2013: 208-209).

Klein- und Mittelmächte als Normunternehmer zeichnet außerdem aus, dass sie im Rahmen der sogenannten „neuen Diplomatie“ proaktive Koalitionen mit zivilgesellschaftlichen Akteuren, aber auch mit anderen Staaten (sog. *like-minded coalitions*) bilden (u. a. Cooper 2002; Ingebritsen 2002; Rutherford et al. 2003). Während diese Studien das rationalistische Postulat widerlegen konnten, dass Großmächte aufgrund ihrer Ressourcenvorteile Normen durch materiellen und sozialen Druck autoritär *setzen* (Ikenberry/Kupchan 1990; de Nevers 2007: 56),<sup>25</sup> konnten nachfolgende Studien zeigen, dass auch Großmächte als Normunternehmer auftreten, die auf die Kraft der Überzeugung bauen (u. a. Job 2006; Saunders 2006; Fey et al. 2013; Garwood-Gowers 2015: 25).

---

<sup>24</sup> Diese Definition offenbart zugleich die Gefahr des Zirkelschlusses, wenn Normunternehmer ex post anhand bestimmter Verhaltensweisen identifiziert werden.

<sup>25</sup> Ann Florini argumentiert gar, Großmächte seien aufgrund ihrer höheren Machtressourcen eher dazu geeignet, normunternehmerisch tätig zu werden (Florini 1996: 375).

Ein relativ junges Phänomen ist die Erweiterung des Normunternehmer-Spektrums um *Akteure aus dem Privatsektor* wie Aktionäre (Sjöström 2010) oder multinationale Konzerne im Bereich verantwortlicher Unternehmensführung (u. a. Cowles 2003; Wrage/Wrage 2005; Flohr et al. 2010; Hofferberth et al. 2011; Deitelhoff/Wolf 2013).

## 2.5 Triebfedern normunternehmerischen Handelns

Dass Staaten und Akteure aus dem privatwirtschaftlichen Sektor lange Zeit als Normunternehmer unberücksichtigt blieben, mag u. a. daran liegen, dass die Motivation für normunternehmerisches Handeln oftmals verkürzt dargestellt wird. In bewusstem Kontrast zu interessengetriebenen Staaten werden (nichtstaatliche) Normunternehmer vornehmlich als prinzipiengeleitete Akteure konzipiert, die vor allem altruistisch motiviert handeln und von eigenen Interessen abstrahieren würden. So resümieren Martha Finnemore und Kathryn Sikkink:

„Ideational commitment is the main motivation when entrepreneurs promote norms because they believe in the ideas and values embodied in the norms, even though the pursuit of the norms may have no effect on their well-being.” (Finnemore/Sikkink 1998: 898)

Nicht Nutzenkalkulationen bzw. Gewinnmaximierung, sondern der gemeinschaftliche Wert der von ihnen propagierten Normen veranlasst demzufolge normunternehmerisches Handeln. Als Beispiel dient Finnemore (1996: 87, Fn. 46) einmal mehr Henry Dunant, der den Großteil seines eigenen Vermögens in sein Unterfangen investierte und letztlich gar Bankrott ging. In diesem Sinne unterscheidet Sikkink (1993: 411-412) transnationale Aktivistennetzwerke nach der Quelle ihres Engagements in eher interessengetriebene Akteure und prinzipiengeleitete Normunternehmer. Die Tendenz, Empathie, Altruismus und ideelle Motivation als entscheidende Merkmale des Normunternehmertums zu betrachten, setzte sich insbesondere in der *Global Governance*-Forschung und in den Arbeiten zu sozialen (Protest-)Bewegungen fort. Umschreibungen von NGOs als „conscience of the world“ (Willets 1996) und von staatlichen Normunternehmern als „moral superpowers“ (Ingebritsen 2006: 2) verdeutlichen eine Ausrich-

tung auf altruistische Motive. Die Ursprünge des Beckerschen „moral entrepreneurs“ (Becker 1963: 147-176), der getrieben durch eine „absolute Ethik“ in einen „moralischen Kreuzzug“ zieht, klingen hier nur allzu deutlich an.

Von dieser einseitigen Sichtweise möchte ich mich distanzieren und schließe mich John Kurt Jacobssen an, der warnt: „entrepreneurs do not descend from Mount Olympus; they are usually interested actors who benefit when their ideas are adopted“ (zitiert nach Björkdahl 2002a: 48). Für die Motivation von Normunternehmern gilt, was bereits zum Verhältnis von Normen und Interessen ausgeführt wurde: In der Realität agieren Akteure sowohl interessen- als auch normgeleitet (Klotz 1995: 13). Beide Handlungslogiken können zusammenfallen wie Björkdahl (2002a: 48; 2002b: 5) am Beispiel normunternehmerischer Klein- und Mittelmächte aufzeigt. Deren Handeln sieht sie zwar überwiegend normativ motiviert. Gleichzeitig würden sie mit ihrem Normunternehmertum aber auch eine diplomatische Strategie verfolgen, eine bestimmte „Nische“ in der Weltpolitik zu besetzen und dadurch politisches Gewicht jenseits materieller Ressourcen zu erlangen. Außerdem sei ihr Engagement für internationale Solidarität und den Schutz des Völkerrechts auch dem Wissen um die eigene Verwundbarkeit geschuldet und daher nicht frei von der Verfolgung eigener Interessen (Björkdahl 2013: 333). Auch andere Autoren geben zu bedenken, dass Akteure durchaus von ihrem Normunternehmertum profitieren können, und zwar insofern als sie sich davon Prestige und andere soziale Vorteile (u. a. gesteigertes Selbstwertgefühl, Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit) versprechen (Ellickson 2001: 12; Adut 2004: 548).<sup>26</sup>

Einige Autoren adressieren in ihren Arbeiten die Frage, inwiefern Normunternehmer primär normgetrieben oder interessengeleitet handeln. So zeigen Arbeiten, die normfördernde Aktivitäten von Unternehmen erforschen – Akteuren also, denen vornehmlich eine rationale an der Nutzenmaximierung orientierte Handlungslogik unterstellt wird – dass diese sich durch die Akzeptanz bestimmter „best practices“ in ihrer eigenen Logik verfangen. Denn sie seien dazu angehalten, konkurrierende Unternehmen ebenfalls zur Normannahme zu drängen, weil sie sonst Wettbewerbsnachteile fürchten müssten (Deitelhoff/Wolf 2013: 232). Dass sie zu Normunternehmern würden, sei also zunächst eher taktischen denn moralischen Überlegungen geschuldet. Einer ähnlichen Logik ist die in der

---

<sup>26</sup> Robert C. Ellickson betont allerdings zu Recht, dass dies erst nach erfolgreichem Normunternehmertum der Fall ist, also „when group members widely accept a new norm“ (Ellickson 2001: 12).

Normenforschung diskutierte Annahme verhaftet, wonach es für die Akzeptanz der propagierten Norm förderlich sein könne, wenn es Normunternehmern gelinge, ihr Eintreten als primär normgeleitet und weniger dem eigenen Interesse entsprechend zu „rahmen“ (Nadelman 1990: 482; Pozen 2008: 328). Nicole Deitelhoff resümiert:

„Als nicht primäre eigeninteressierte Akteure, die – zumindest dem Anspruch nach – für das Allgemeinwohl eintreten, können sie [Normunternehmer; CW] sich dadurch oftmals in den Rang einer moralischen Autorität bringen und dadurch zu Input-Legitimität qua ‚being an authority‘ beitragen.“ (Deitelhoff 2006: 145)

Folgt man einem dialektischen Verständnis von Normen und Interessen (vgl. Abschnitt 2.1), d. h. also der Annahme dass beide untrennbar miteinander verwoben sind, greift die synonyme Verwendung der Attribute interessengeleitet und rational, instrumentell-utilitaristisch handelnd einerseits sowie normgeleitet und altruistisch, moralisch handelnd andererseits allerdings zu kurz. Als strategisch handelnde, aber nicht primär an Interessenmaximierung interessierte Akteure sind Normunternehmer

“not simply [...] saints, activists, moralists, or busybodies but [...] players in a kind of social game. The entrepreneur label suggests that these individuals will share a distinct set of skills and tactics as well as personality traits. It suggests a role not only for persuasion and quid pro quos but also for coalition-building, marketing, tipping points, bandwagon effects, and the like. It adds both a strategic dimension and a social psychological dimension to the account of policy and norm construction.” (Pozen 2008: 335)

Insofern kann man Normunternehmertum durchaus so auffassen, dass es auf die Befriedigung redefinierter (nämlich normativ geprägter) Interessen zielt, zumal es häufig darauf ausgerichtet ist, kollektiven Bedürfnissen und Vorstellungen im Sinne der Gemeinwohlorientierung nachzugehen (Björkdahl 2002a: 48; Becker-Jakob et al. 2013).

## 2.6 Zielsetzung und Schritte des Normunternehmertums

Statt um von außen erzwungene Normsetzung geht es Normunternehmern in der Regel darum, diskursiv darum zu werben, dass die von ihnen favorisierte Norm(interpretation) notwendig und angemessen ist. Ihr Ziel ist es, eine möglichst hohe Anzahl an Akteuren von deren moralischer Gültigkeit zu überzeugen (u. a. Nadelman 1990: 482; Checkel 2001: 562; Payne 2001: 42).<sup>27</sup> Sie setzen dabei sowohl auf genuine Überzeugungsprozesse als auch auf den Aufbau politischen Drucks (etwa durch Kritik).<sup>28</sup> Alastair Ian Johnston hält fest:

„most noncoercive diplomatic influence attempts by most actors most of the time are aimed at ‘changing the minds’ of others, of persuading, cajoling, or shaming them to accept, and hopefully internalize, new facts, figures, arguments, norms, and causal understandings about particular issues.” (Johnston 2001: 489)

Um ihre Zielsetzung zu erreichen, müssen Normunternehmer verschiedene Teilaufgaben bewältigen.<sup>29</sup> Zunächst müssen sie die propagierte Norm öffentlich bekannt machen und auf die (internationale) politische Tagesordnung setzen (*agenda setting*). Daneben geht es darum, Akteure dazu zu bringen, ihr Verhalten und ihre diskursiven Positionen sowie institutionelle Verfahrensweisen im Lichte der Norm zu verändern (Keck/Sikkink 1998: 25).<sup>30</sup> Björkdahl fasst diesen Prozess unter dem Oberbegriff „norm advocacy“ zusammen und begreift diesen als eine Mixtur aus „agenda-shaping, norm-negotiation, and coalition-building“ (Björkdahl 2013: 326).

---

<sup>27</sup> Demgegenüber schlägt Nicole Deitelhoff vor, (nichtstaatliche) Normunternehmer nicht primär als „Agenten der Überzeugung in der Normgenese“ (Deitelhoff 2006: 274) zu konzipieren. Vielmehr gehe es solchen Akteuren darum, institutionelle und normative Strukturen so zu verändern, dass auf Überzeugung zielende Kommunikationsprozesse zwischen Staaten erst möglich werden.

<sup>28</sup> Auch Überzeugungsprozesse setzen vielfach auf instrumentelles, strategisches Handeln und zielen (auch) darauf ab, sozialen Druck aufzubauen, um Akteure zu Verhaltensänderungen zu bewegen (Elgström 2000; Payne 2001: 47; Deitelhoff 2006: 140-142; anders: Checkel 2000: 1339).

<sup>29</sup> Diese Teilschritte erfolgen nicht linear, sondern möglicherweise parallel zueinander. Auch müssen nicht alle Schritte durchlaufen werden, um eine (neue) Norm erfolgreich zu etablieren.

<sup>30</sup> Aufgrund des kollektiven Charakters einiger Normunternehmer-Netzwerke kann es durchaus vorkommen, dass Akteure zwar ein übergeordnetes Ziel (Abschaffung aller Kernwaffen) teilen, ihre Zielsetzung und die zur Zielerreichung verwendeten Strategien allerdings voneinander abweichen (schrittweise Abrüstung vs. vollständige Abrüstung).

Diese verschiedenen Handlungen wenden Normunternehmer in den verschiedenen Phasen der Normdynamik an. Auch wenn die meisten empirischen Studien die Bemühungen von Normunternehmern insbesondere in der Phase der Normgenese nachzeichnen (u. a. Nadelman 1990; Florini 1996; Finnemore/Sikkink 1998; Risse et al. 1999), verweisen zahlreiche Studien darauf, dass Normunternehmern auch in späteren Phasen der Normdynamik eine zentrale Rolle zukommt (Alderson 2001; Hoffmann 2007: 18; Wunderlich 2013: 35-36). Diese Arbeiten konnten zeigen, dass Normunternehmertum in der Regel nicht mit der Institutionalisierung der propagierten Norm endet. Vielmehr würden sich Normunternehmer auch danach noch dafür einsetzen, die Norm im Bewusstsein der Öffentlichkeit zu halten, ggf. gegen Anfechtungen zu schützen und vor einer Schwächung zu bewahren (Deitelhoff 2006: 252; Rublee 2008: 426). Ian Johnstone spricht Normunternehmern daher „managerial functions“ (Johnstone 2007: 124, 12) zu und hebt insbesondere drei Effekte von Normunternehmertum hervor: (1) die *Etablierung* neuer Normen, (2) die *Institutionalisierung* dieser Normen in nationales Recht, internationale Bürokratien oder politische Prozesse sowie (3) die *fortdauernde Auslegung* und damit *Bekräftigung* etablierter Normen.

Normunternehmertum kann entsprechend in verschiedenen Phasen der Normdynamik auftreten und vollzieht sich in unterschiedlichen Schritten.<sup>31</sup> In einer ersten Phase versuchen Normunternehmer primär, eine (neue) Norm(bedeutung) zu etablieren. In der nachfolgenden Phase der Konsolidierung und Weiterentwicklung setzen sie sich für die Förderung und Aufrechterhaltung jener Norm(interpretation) ein, was Bemühungen um deren Institutionalisierung/Implementierung sowie die Überwachung der Normeinhaltung beinhaltet (vgl. ähnlich Björkdahl 2013: 326-333).

---

<sup>31</sup> Diese Phasen sind dabei als analytische Kategorien konzipiert. In der Praxis verlaufen die Grenzen fließend. Daher können die im Folgenden unter den jeweiligen Schritten aufgeführten Prozesse durchaus auch phasenübergreifend erfolgen. Wie Hamilton (2008) zeigt, können Akteure außerdem gleichzeitig unterschiedliche Rollen annehmen.

### 2.6.1 Phase 1: Etablierung einer neuen Norm

Wie bereits erwähnt, wird Normunternehmertum häufig durch wahrgenommene Problemkonstellationen ausgelöst. In einem ersten Schritt, der auf die Konstruktion des propagierten „Normkandidaten“<sup>32</sup> abzielt, geht es daher zunächst darum, das zu lösende Problem als solches zu verdeutlichen, den gegenwärtigen Zustand als unhaltbar und lösungsbedürftig zu beschreiben – also ggf. bestehende normative Praktiken als unangemessen zu delegitimieren – und den Normkandidaten oder veränderte normative Praktiken als geeignete Lösung zur Behebung dieser Problemlage zu präsentieren (Kingdon 1995: 122-124; Finnemore/Sikkink 1998: 897898; Björkdahl 2002a: 61).<sup>33</sup>

Die zur Verfügung gestellten Informationen zielen nicht nur darauf ab, faktenbasiertes Hintergrundwissen in die öffentliche Debatte einzuspeisen. Aktivisten belegen die Dringlichkeit der von ihnen adressierten Problemlage zudem oftmals mithilfe emotionsgeladener Betroffenenberichte, die an das kollektive Verantwortungsgefühl appellieren (Keck/Sikkink 1998: 19: 200-201). Ist ein Problem in bestimmter Weise als nicht angemessene oder als verregelungsbedürftige Praktik definiert, müssen die jeweiligen Normunternehmer anschließend Unterstützung für die vorgeschlagene Problemlösung mobilisieren (Nadelman 1990: 481; Keck/Sikkink 1998: 19; Koh 1998: 648; Deitelhoff 2006: 75). Nachdem sie die zu propagierende Norm(interpretation) ausformuliert und politischen Handlungsbedarf demonstriert haben, versuchen sie, öffentliche Aufmerksamkeit herzustellen, das Thema auf die politische Tagesordnung zu setzen und die propagierte Norm auch gegenüber konkurrierenden aktiv zu bewerben (Elgström 2000).

Zentral für dieses Lobbying ist es neben der interpretativen Rahmung (*framing*) zudem, strategisch eine geeignete institutionelle Einbindung auszuwählen (und/

---

<sup>32</sup> „Normkandidaten“ bezeichnen, wenn man dem Sprachgebrauch Björkdahls (2002a: 59) folgt, Ideen, die von normfördernden Akteuren als zu etablierende Normen an einen Kreis potentieller Normadressaten herangetragen werden. Im Unterschied zu etablierten Normen verfügen sie noch nicht über intersubjektiven Geltungsstatus und kollektive Verbreitung.

<sup>33</sup> Die Auswahl derartiger Ideen wird dabei nach Björkdahl (2002a: 72) durch verschiedene Faktoren begünstigt: (1) Zum einen greifen Normunternehmer eher auf solche normativen Konstrukte zurück, die eigenen Werten, Praktiken und Denkmustern ähneln. (2) Aber auch die moralische und theoretische Geltungskraft sowie Umsetzbarkeit sind ausschlaggebende Faktoren für die Auswahl bestimmter Ideen. Letztlich muss (3) der Inhalt der Idee das zu lösende Problem adressieren. Wie Charli Carpenter (2007: 114) zu Recht feststellt, besteht noch Forschungsbedarf hinsichtlich der Frage, welche Faktorenkonfiguration Normunternehmertum auslöst.

oder ggf. zu wechseln; Coleman 2013: 168). Die Auswahl des institutionellen Rahmens kann als eine entscheidende Weichenstellung für die weitere Normdiffusion gesehen werden. Von ihr hängt u. a. ab, inwiefern sich der weitere Normaushandlungsprozess auf den Normgehalt selbst auswirkt (Coleman 2013: 181-182). Björkdahl hält fest:

„Norm entrepreneurs, therefore, shop around for a forum that can assist them in their norm promoting activity and where the norm can become institutionalized and settled. Like traveling salesmen, the norm entrepreneurs arrive at a designated organization, which provides them with an international arena on which to exchange ideas and advance norms. Norm entrepreneurs consciously circulate ‘their’ norm in these international settings and they build coalitions to wield more support for the ideas and norms they intend to ‘sell.’” (Björkdahl 2002a: 50)

Vor allem für ressourcenschwache Akteure ist die Anbindung an organisatorische Plattformen von Bedeutung. Denn diese stellen Expertise bereit und ermöglichen den Zugang zu Informationen und Entscheidungsträgern (Finnemore/Sikkink 1998: 900).<sup>34</sup> Organisationen stellen Informationskanäle und strukturelle Ressourcen wie Geld, bürokratische Strukturen oder Sanktionsmechanismen zur Verfügung, die Normunternehmer benötigen, um Druck auf normverletzende Akteure auszuüben. Auch die Veranstaltung von Kampagnen oder Gegengipfeln sowie die aktive Zusammenarbeit mit den Medien verwenden insbesondere nichtstaatliche Normunternehmer zur Herstellung von öffentlichem Druck (Brühl 2003: 77-79) und für Kritik an hergebrachten Praktiken. Des Weiteren können Normunternehmer Allianzen mit gleichgesinnten Partnern bilden und so ihre Ressourcen bündeln (Keck/Sikkink 1998; Cooper 2002; Rutherford et al. 2003; Björkdahl 2013): “The formation of multiple alliances permits a better diffusion of their message through a variety of channels, especially when trying to achieve international impact” (Colonosmos 2001: 81). Das Maßnahmen-Spektrum, über das solche Zusammenschlüsse aus Staaten und Aktivistennetzwerke verfügen, umschreibt Nadelman wie folgt:

„Their agitation takes many forms, ranging from the diplomatic pressures, economic inducements, military interventions, and propaganda campaigns of governments to the

<sup>34</sup> Der Begriff „organisatorische Plattformen“ umfasst internationale Organisationen, Regime, Vertragsstaatenkonferenzen Gipfeltreffen sowie Akteursnetzwerke. Ausschlaggebend sind eine gemeinsame Agenda und die Verfügbarkeit über gemeinsame Ressourcen (Finnemore/Sikkink 1998).

domestic and transnational lobbying, educational, organizational, and proselytizing efforts of individuals and nongovernmental organizations.” (Nadelman 1990: 485)

### *2.6.2 Phase 2 und 3: Konsolidierung und Weiterentwicklung*

Der Prozess der Normdiffusion ist als ein fortlaufender dynamischer Aushandlungsprozess zu verstehen (Elgström 2000: 459; Wunderlich 2013: 29). Infolgedessen kommt normfördernden Akteuren auch für die Aufrechterhaltung bzw. Konsolidierung, Weiterentwicklung und Durchsetzung etablierter Normen eine wichtige Rolle zu (u. a. Finnemore/Sikkink 2001: 40; Johnstone 2007: 124; Müller/Wunderlich 2013). Aufgrund des dynamischen Charakters von Normen sind Normunternehmer beständig damit beschäftigt, umstrittene oder gefährdete Normen zu bewahren oder gegen Herausforderer zu verteidigen. Sie tun dies, indem sie als „guardians of norms“ (Hamilton 2008: 40) auftreten und Normverletzungen öffentlich machen oder als „Implementierungsgehilfen“ (Brühl 2003: 79) die Umsetzung von Vereinbarungen überwachen. Vor dem Hintergrund der beständigen Umstrittenheit und Mehrdeutigkeit normativer Bedeutungsgehalte werden Normunternehmer außerdem in solchen Situationen aktiv, in denen prinzipiell mehrere (mitunter inkompatible) Normen anwendbar wären, z. B. indem sie durch verstärkte Öffentlichkeitsarbeit oder symbolische Aktionen (wie das Einbringen einer UN-Resolution, das Schalten von Anzeigen, öffentliche Veranstaltungen, etc.) darauf aufmerksam machen (Ruble 2008: 426-428).

Auch in dieser Phase sind organisatorische Plattformen für die Diffusion, Implementierung sowie für die Umsetzung einer Norm und deren Überwachung hilfreich. Sie werden als zentral dafür erachtet, Norm(bedeutung)en verfestigen und internalisieren zu können (Finnemore 1993: 595; Finnemore/Sikkink 1998: 899-900). Harold H. Koh (1998: 678) verweist in diesem Zusammenhang etwa darauf, dass organisatorische Plattformen als Interpretationsforen fungieren können, mit deren Hilfe es Normunternehmern gelingen kann, die Diskursgemeinschaft zu erweitern und qua kommunikativer Bekräftigung die Bedeutung und Gültigkeit einer Norm zu konsolidieren.

## 2.7 „Werkzeuge“ und Strategien von Normunternehmern

Um Normadressaten von der moralischen Gültigkeit der propagierten Normen zu überzeugen und Unterstützer zu gewinnen, greifen Normunternehmer auf unterschiedliche Ressourcen und Instrumente zurück. Im Gegensatz zu rationalistischen Ansätzen, die die Durchsetzung von Normen mit der Sanktionierungsgewalt mächtiger Staaten im internationalen System verbinden und damit auf traditionelle Machtressourcen rekurrieren, betonen konstruktivistische Studien die Bedeutung „weicher Macht“ (Nye 1990):<sup>35</sup> diplomatische, rhetorische und pädagogische Fähigkeiten, Sachkenntnis und (technische) Expertise, soziale Intelligenz sowie moralische Autorität und Legitimität (u. a. Klotz 1995; Keck/Sikkink 1998: 18-25; Brühl 2003: 76-77; Björkdahl 2008: 138). Die beiden letzteren Attribute beziehe ein Akteur primär aus seiner Reputation, “based on repeated interaction, meeting obligations and behaving consistently with the international community’s norms” (Björkdahl 2002a: 48). Ein Normunternehmer, der seinen Worten keine Taten folgen lasse oder dessen normative Bilanz Fragen aufwerfe, riskiere es, als scheinheilig abgetan zu werden und damit seine Glaubwürdigkeit zu verlieren (Nagaztaam 2009: 75).

Arbeiten, die sich mit normfördernden Tätigkeiten ressourcenschwacher nicht-staatlicher Normunternehmer oder von Klein- und Mittelmächten auseinandersetzen, argumentieren, dass jene in der Lage seien, Machtungleichgewichte durch überdurchschnittliche Expertise und Kompetenzen im Bereich „weicher Macht“ auszugleichen. Investitionen in intellektuelle und diplomatische Fähigkeiten sowie der Aufbau von technischer und politischer Sachkenntnis erlaube es ihnen, Vermittlungsdienste anzubieten oder – im Fall von Staatenvertretern – Ämter in internationalen Organisationen oder Regimen (Konferenzvorsitz, Leitung von Sonderkommissionen) zu besetzen, durch die sie Zugang zu Entscheidungsträgern und damit politische Einflussmöglichkeiten erhielten.

Neben einem gewissen sozialen „Scharfsinn“ (*acuity*; Mintrom/Norman 2009: 651-652) und der Fähigkeit, sich öffnende Gelegenheitsfenster zu erkennen (Kingdon 1995), müssten Normunternehmer auch eine gewisse Bereitschaft zeigen, die vorhandenen Ressourcen für die Normpropagierung freizustellen. Da

---

<sup>35</sup> Das Konzept wurde geprägt von Joseph S. Nye (1990), der „weiche Macht“ bewusst von „harter Macht“ (Machtausübung unter Rückgriff auf militärische und finanzielle Ressourcen) abgrenzte. Im Unterschied dazu basiere „weiche Macht“ auf der Ausübung einer Vorbildrolle, die auf ein spezifisches Wertesystem bzw. auf die Kultur eines Landes zurückzuführen sei.

Normunternehmer sich – zumindest in der Phase der Normetablierung – häufig gegen den normative Status quo stellen würden und häufig in Konflikt mit den Trägern der existierenden normativen Ordnung gerieten, bedürfe es außerdem einer gewissen Widerstandsfähigkeit (Finnemore/Sikkink 1998: 897). Wie Job feststellt: „‘Bucking the system’ is difficult: it requires resource, both ideational and material; a capacity to absorb the costs of nonconformity; and innovative and distinctive leadership” (Job 2006: 61).

Zu der Frage, welche Instrumente Normunternehmer anwenden, hat die Normenliteratur eine Vielzahl an Strategien<sup>36</sup> identifiziert. Sie laufen vor allem auf soziale Konstruktionsprozesse hinaus und beziehen sich auf „[the] strategic use of information, symbolic politics, leverage politics and accountability politics, issue framing and shaming” (Finnemore/Sikkink 2001: 401; ähnlich Keck/Sikkink 1998: 16; Price 1998b). Die Auswahl der jeweiligen Strategien hänge dabei sowohl von der Identität des Akteurs ab als auch vom jeweiligen strukturellen Kontext und den damit verbundenen politischen Opportunitätsstrukturen (Björkdahl 2002a: 49; Sell/Prakash 2004: 150).

Aufgrund ihrer relativen Ressourcenschwäche greifen Normunternehmer verstärkt auf Normdiffusionsmechanismen zurück, die frei von Zwang sind (*noncoercive*). Der Großteil konstruktivistischer Studien betrachtet Normunternehmer daher vor allem als „Agenten der Überzeugung in der Normgenese“ (Deitelhoff 2006: 274; auch Nadelman 1990; Finnemore/Sikkink 1998; Payne 2001), die versuchen, Staaten kraft des besseren Arguments von der Gültigkeit einer Norm zu überzeugen und positive Anreize für normkonformes Verhalten zu setzen. Martha Finnemore (1996: 12-13) z. B. zeigt, dass verschiedene Normunternehmer als „active teachers“ auftreten, als Sozialisationsagenturen, die versuchten, staatlichen Akteuren mittels Argumentations- und Überzeugungsprozessen neue Angemessenheitsstandards zu vermitteln. Deitelhoff (2006: 140-147) argumentiert, dass Normunternehmer durch die Bereitstellung von Expertise, die Herstellung von Öffentlichkeit und qua moralischer Autorität die institutionellen Voraussetzungen für verständigungsorientierte Kommunikation schufen. Daher

---

<sup>36</sup> Häufig wird in der Literatur synonym von Strategien und Taktiken gesprochen. Beide Modi bezeichnen Vorgehensweisen, die Akteure zur Erreichung bestimmter Ziele unter Berücksichtigung der ihnen zur Verfügung stehenden Mittel anwenden. Strategien sind Wege, um langfristig angestrebte Ziele zu erreichen und umfassen daher einen Plan, der sich über mehrere Etappen erstreckt (Finnemore/Sikkink 1998: 899). Taktiken hingegen werden angewendet, um langfristige Pläne kurzfristig umzusetzen und sind meist reaktiv, d. h. sie ergeben sich aus der Situation heraus und sind ergo nicht oder nur bedingt planbar.

würden sie während des gesamten Normaushandlungsprozesses als strategisch handelnde „Diskursmakler“ fungieren,

„die über ihre Konstruktionsbemühungen versuchen, den institutionellen Charakter der jeweils umstrittenen Problemlage positiv zu beeinflussen, um so die Verständigungschancen zwischen den staatlichen Vertretern (als Adressaten der Norm) zu erhöhen.“ (Deitelhoff 2006: 140, 143)

Eine der am häufigsten angewandten und in der Literatur analysierten normunternehmerischen Strategien ist das sogenannte *framing*, also die interpretative Rahmung eines bestimmten Sachverhalts (u. a. Finnemore/Sikkink 1998: 908; Keck/Sikkink 1998: 17; Payne 2001).<sup>37</sup> In der Bewegungsforschung gelten sogenannte *collective action frames* als interpretative Mittel der Bedeutungszuschreibung, „intended to mobilize potential adherents and constituents, to garner bystander support, and to demobilize antagonists“ (Snow/Benford 1988: 198). In der Regel bestehen diese kollektiven Handlungsrahmen aus drei Komponenten: (1) der Darstellung des gegenwärtigen (normativen) Zustands als ungerecht und demzufolge änderungswürdig, (2) der Formulierung alternativer Handlungskomponenten und (3) der Konstruktion dichotomer Identitäten im Spannungsfeld „wir“ gegen „sie“ (Gamson 1992; Klandermans 1997).

Die Konstruktion von bestimmten Rahmungen und der Rückgriff auf sie ermöglicht es Akteuren, Normadressaten für eine bestimmte Problemwahrnehmung zu sensibilisieren und die Art und Weise der normativen Diskussion zu „manipulieren“ (Price 1998b: 628). *Frames* stellen insofern „Realitätsfilter“ oder „mental shortcuts“ dar (Busby 2010: 50). Mit ihrer Hilfe können Normunternehmer bestimmte Aspekte hervorheben, andere bewusst in den Hintergrund drängen (Finnemore/Sikkink 1998: 896-897; Payne 2001: 43; Charnysh et al. 2015: 327). *Framing* findet vor allem in der ersten Phase der Normdynamik (Normetablierung) Anwendung (Problemidentifikation oder „diagnostic framing“; Formulierung einer Lösung oder „prognostic framing“ sowie das Ergreifen spezifischer Maßnahmen oder „motivational framing“, Benford/Snow 2000: 617). Zentral ist weiterhin die Entwicklung eines Narrativs, in das die propagierte Norm eingebettet wird, und das die Verantwortlichkeit für die zu lösende Problemsituation

<sup>37</sup> Das Konzept geht auf den Soziologen Erving Goffman (1974) zurück und wurde insbesondere von Theorien sozialer Bewegungen aufgegriffen. Meiner Fragestellung gemäß stellt der folgende Überblick jedoch die Anwendung des Konzepts in der Normenliteratur in den Mittelpunkt.

möglichst klar benennt („adversarial framing“, Keck/Sikkink 1998: 27; Benford/Snow 2000: 616). Dies lässt sich vor allem durch Emotionalisierung erreichen. Richard A. Posner sieht die Hauptaufgabe von Normunternehmern darin, „to change the boundaries of altruism“, wobei es insbesondere darum gehe:

„[to]mix appeals to self-interest with emotional appeals that bypass our rational calculating faculty and stir inarticulable feelings of oneness with or separateness from the people who are to constitute or to be rejected from the community that the moral entrepreneur is trying to create. They teach us to love or hate whom they love or hate.“ (Posner 1998: 1667)

Um einen Normkandidaten zu konstruieren, müssen Normunternehmer keineswegs neue Rahmungen erfinden, häufiger zielt *framing* darauf ab, existierende Wissensbestände umzuformulieren oder alternative Rahmungen zu präsentieren, die die Sicht auf die gängige normative Ordnung verändern (Keck/Sikkink 1998: 17; Benford/Snow 2000: 615). Zentral für die Vermittlung normativer Rahmungen ist nicht nur die verwendete Sprache, sondern auch die situative und historische Einbettung des zu verregelnden Sachverhalts (Charnysh et al. 2015: 328). Die normative Anschlussfähigkeit<sup>38</sup> oder „frame resonance“ (Benford/Snow 2000: 619-620) an bereits bestehende normative Strukturen gilt als ein ausschlaggebender Faktor für Normakzeptanz (Florini 1996: 376; Finnemore/Sikkink 1998: 906; Keck/Sikkink 1998: 17; Payne 2001: 44). Sie kann sich dabei auf die Übereinstimmung sowohl mit dem vorexistierenden normativen Kontext als auch mit dem jeweiligen normativen „frame of mind“ (Björkdahl 2002a: 52) der Normadressaten beziehen. Einen Sonderfall stellt das bewusste „Andocken“ der propagierten an eine bereits etablierte Norm im gleichen Politikfeld dar, eine Taktik, die als „grafting“ (Price 1998b: 628) oder „norm transplantation“ (Farrell 2001: 63) bezeichnet worden ist. Auch die Verknüpfung mit öffentlichkeitswirksamen symbolischen Handlungen kann dazu dienen, einen Sachverhalt normativ zu rahmen. Das kann beispielsweise durch Rückgriff auf emotional aufgeladene Bilder, Protestaktionen oder die Vergabe von Preisen geschehen (Keck/Sikkink 1998: 22).

---

<sup>38</sup> Andere synonym verwendete Begriffe sind „issue linkage“ (Koh 1998: 653), „cultural match“ (Cortell/Davis 2000: 73), „normative fit“ (Florini 1996: 376; Björkdahl 2002: 52), „linking“ (Ruble 2008: 44) oder „nesting“ (Müller 2013a: 5).

*Framing* findet in höchst umkämpften normativen Räumen statt, in denen Normunternehmer in „frame contests“ (Payne 2001: 44) die von ihnen konstruierten Rahmungen gegenüber anderen Akteuren durchsetzen müssen. Sie greifen dabei mitunter bewusst auf „counterframing“ (Benford/Snow 2000: 616; 625-628; auch Finnemore/Sikkink 1998: 897; Keck/Sikkink 1998: 2) zurück, um gegnerische normative Rahmungen zu konterkarieren. Ronald D. Krebs und Patrick Thaddeus Jackson sprechen dann von „rhetorischem Zwang“, wenn es Akteuren gelinge, Gegner durch Einbezug der Öffentlichkeit argumentativ in die Enge zu treiben: „trapped into publicly endorsing positions they may, or may not, find anathema“ (Krebs/Jackson 2007: 42).

Warum sich welche Rahmungen in solchen „purposive moral struggle[s]“ (Pozen 2008: 329) durchsetzen, ist bislang nicht zufriedenstellend beantwortet. Es wird jedoch vermutet, dass bestimmte Rahmungen eher Wirkung zeigen als andere: Sich auf normative Präzedenzfälle zu beziehen, gilt dabei als ebenso erfolgsförderlich (Sandholtz 2007: 14), wie an universell gültige Prinzipien anzuknüpfen (Deitelhoff 2006: 153; Sandholtz 2007: 21-23; Nagatzaam 2009: 75-76).<sup>39</sup> Auch ist es wirksam, „issue linkages“ (Keck/Sikkink 1998: 208), also die strategische Verknüpfung verschiedener (normativer) Sachverhalte oder Politikfelder zu nutzen. Während einige Autoren auf die Verknüpfung mit Themen der internationalen Sicherheit (z. B. Charnysh et al. 2015: 344-345), des internationalen Rechts (Busby 2007; Johnstone 2007: 125), der Normen körperlicher Unversehrtheit und Chancengleichheit (Finnemore/Sikkink 1998: 907) oder auf politikfeldübergreifende und weit oben in der Normenhierarchie angesiedelte Metanormen verweisen (wie etwa Souveränität oder Gerechtigkeit; Raymond 1997: 223; Wiener 2008: 66-67; Müller 2013a: 5),<sup>40</sup> nennen andere die Anschlussfähigkeit an die normativen Überzeugungen sogenannter „gatekeeper“ (Busby 2010: 54; Carpenter 2011). In ähnlicher Weise konnten Arbeiten, die sich mit *diagnostic framing* beschäftigen, verschiedene *master frames* identifizieren, die themenunabhängig wirksam sind und daher über unterschiedliche soziale Bewegungen hinweg aufgegriffen werden, so etwa „rights frames“ (Tarrow 2011) oder

<sup>39</sup> Ob bestimmte Rahmungen verfangen, wird auch von den jeweiligen Akteursqualitäten sowie von der inhaltlichen Ausgestaltung des *frames* selbst beeinflusst: von der Einfachheit und Klarheit der transportierten Botschaft, von ihrer Resonanz mit der Lebenswelt der Adressaten und von ihrer inhärenten Konsistenz (Keck/Sikkink 1998: 73; Benford/Snow 2000: 619-621).

<sup>40</sup> Im Gegensatz zu dem Rückgriff auf dominante Rahmungen weist Joshua W. Busby (2010: 53) darauf hin, dass Aktivisten bewusst auf mehrdeutige Rahmungen setzen können, um Resonanz bei verschiedenen Normadressaten zu erzeugen.

„injustice frames“ (Gamson et al. 1982; Cable/Shriver 1995; Carroll/Ratner 1996).

Neben der Mobilisierung von Unterstützern zielt *framing* auch auf den Aufbau sozialen Drucks. Insbesondere das Begriffstrios *naming*, *shaming*, *blaming* hat die Normenforschung als eine häufig angewandte Strategie von Normunternehmern und als eines der effektivsten Instrumente in der Menschenrechtspolitik identifiziert (u. a. Sikkink 1993; Keck/Sikkink 1998: 16; Risse et al. 1999; Liese 2006; Jüngling 2012).<sup>41</sup> Gemeint sind damit insbesondere verbale Kritik,<sup>42</sup> Beschuldigungen und öffentliches Bloßstellen. Dieses Öffentlichmachen und „Anprangern“ (staatlichen) Fehlverhaltens zielt darauf ab, Rechtfertigungs- und Anpassungsdruck seitens der Ansprechpartner zu erzeugen (Liese 2006: 104). Klassischerweise sind vor allem staatliche Eliten Adressaten derartiger Strategien. Denn sie gelten als verwundbar, wenn in Form öffentlichen Beschämens und Rufschädigung sozialer Druck auf sie ausgeübt wird (Checkel 2001; Hafner-Burton 2008: 690). Weil Staaten durch die öffentliche Beschuldigung und Bloßstellung einen Reputationsverlust fürchten, so die Annahme, gehen sie zunächst rein taktische Verhaltenskonzessionen ein – z. B. weil sie ihre Identität als „anständiges“ Mitglied der internationalen Gemeinschaft wahren möchten. Sie verstricken sich in Folge aber langfristig in der normativen Rhetorik, auf die sie sich eingelassen haben, und es kommt zu dauerhaften Verhaltensänderungen (Keck/Sikkink 1998: 23-24; Risse et al. 1999; Liese 2006):

„Moral consciousness-raising by the international human rights community often involves a process of ‘shaming’. Norm-violating states are denounced as pariah states which do not belong to the community of civilized nations [...] Shaming then constructs categories of ‘us’ and ‘them’, that is, in-groups and out-groups, thus reaffirming particular state identities. [...] [S]haming then implies a process of persuasion, since it convinces leaders that their behavior is inconsistent with an identity to which they aspire.” (Risse/Sikkink 1999: 15)

---

<sup>41</sup> Zum Unterschied von *framing*- und *shaming*-Strategien schreibt Busby: „Shaming is a close cousin of framing and is often implicitly referenced as a kind of framing. Where framing efforts [...] can rely on appeals to actors’ better angels and ideas about what is good and right, shaming efforts seek to punish and rhetorically bludgeon actors for failure to live up to their values. As a consequence, shaming has a more coercive feel” (Busby 2010: 16).

<sup>42</sup> Konstanze Jüngling definiert verbale Kritik wie folgt als „die schriftliche oder mündliche Artikulation der Missbilligung eines Vorgehens bzw. einer spezifischen Politik eines oder mehrerer Staaten, ohne dabei unmittelbar konkrete Handlungen von Seiten des/der kritisierenden Akteurs(e) nach sich zu ziehen“ (Jüngling 2013: 51, Fn. 12).

Verbale Kritik und „Anprangern“ setzen also vor allem auf den Aufbau sozialen Drucks, was sie als Instrumente insbesondere für nichtstaatliche Akteure wie transnationale Aktivistennetzwerke interessant macht, die nicht über klassische Sanktionsinstrumente verfügen. Die Beweislast kehrt sich damit um, indem sozialer Druck Staaten dazu zwingt, ihr Festhalten an bestimmten normativen Praktiken zu rechtfertigen, die von Normunternehmern angefochten werden (Price 1998b: 517).

Auch andere rhetorische Techniken basieren auf der Ausübung sozialen Drucks, so etwa: „shunning, exclusion, and demeaning, or dissonance derived from actions inconsistent with role and identity“ (Johnston 2001: 499). Im Gegensatz zu den auf Überzeugung abzielenden Instrumenten/Techniken werden *naming*, *shaming* und *blaming* in der Literatur als „Zwangsmittel“ eingeordnet, die weniger auf eine Präferenzänderung, sondern auf eine Veränderung der Kosten-Nutzen-Kalkulation der Adressaten abzielen (Price 2003: 590).<sup>43</sup> Statt auf die „Kraft des besseren Arguments“ (Deitelhoff 2006: 76) setzen Akteure damit auf die „Kraft der Manipulation“. Handelt es sich dabei um Staaten, werden diese Techniken mitunter zusätzlich durch Sanktionsmaßnahmen ergänzt, die von Handelsboykotten über Mitgliedschaftsaussetzung bis zu symbolischen Sanktionen wie Einreiseverboten reichen können (Klotz 1995; Risse/Sikkink 1999: 27).

Um die existierende normative Ordnung als obsolet und damit regelungsbedürftig darzustellen, wenden Normunternehmer nicht nur rhetorische Strategien an. Oftmals demonstrieren sie ihre Unzufriedenheit mit vorherrschenden normativen Strukturen auch dadurch, dass sie jene gezielt zu untergraben suchen und auf Provokation und Skandale setzen (Finnemore/Sikkink 1998: 904; Keck/Sikkink 1998: 22). Symbolische Handlungen und bewusste Normübertretungen im Sinne unangemessener Handlungen (etwa ziviler Ungehorsam, Aufmüpfigkeit) sind vor allem für ressourcenschwache nichtstaatliche Akteure geeignete Mittel, um öffentliche Aufmerksamkeit zu erregen (Adut 2004: 532). Gerade soziale Bewegungen setzen verstärkt auf solche „shock tactics“ (Sell/Prakash 2004: 169; einschlägig Tarrow 2011), um Medienaufmerksamkeit zu generieren.

---

<sup>43</sup> Genuine Überzeugungsprozesse zielen auf eine Präferenzänderung und setzen voraus, dass alle an einem argumentativen Überzeugungsprozess beteiligten Akteure ihre Präferenzen grundsätzlich zur Disposition stellen, d. h. dass sie bereit sind, sich von der Gegenseite überzeugen zu lassen (Deitelhoff (2006: 76-77). Daher wirft Björkdahl auch die Frage auf, „whether norms established through coercive means, such as arm-twisting, shaming or moral sanctions which require constant monitoring to ensure compliance, can be considered as authentic norm adoption“ (Björkdahl 2008: 136).

Zusammenfassend lassen sich die Instrumente, über die Normunternehmer verfügen, mit Joshua W. Busby (2010: 39) entlang eines *coercion-conversion*-Kontinuums darstellen:<sup>44</sup>

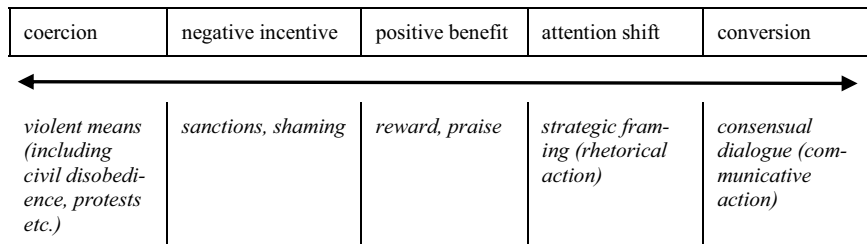


Abbildung 1: Instrumente von Normunternehmern (Quelle: modifiziert nach Busby 2010: 39)

## 2.8 Bedingungen „erfolgreichen“ Normunternehmertums

Für gewöhnlich wird der Status von Normunternehmern ex-post festgestellt, also nachdem eine Norm institutionalisiert wurde: Erst gelungenes Normunternehmertum bescheinigt Akteuren den ihnen dann zugeschriebenen Status und veranlasst Forscher, das Engagement nachzuzeichnen, das zur Institutionalisierung der propagierten Norm geführt hat. Gelungenes Normunternehmertum ist letztlich aber nur *eine* spezielle Form von Normunternehmertum. Dennoch bleiben Fälle, in denen Normunternehmer mit ihren Bemühungen gescheitert sind oder sich ihr Engagement festgefahren hat, in der Forschung bislang weitgehend unberücksichtigt (für eine Kritik vgl. Pozen 2008: 314-315).<sup>45</sup> Da Normunternehmer aber überwiegend durch ihre Aktivitäten definiert werden, ist diese empirische Verkürzung nicht haltbar und wird in der vorliegenden Studie aufgebrochen: Normunternehmertum wird anhand der Aktivitäten eines Akteurs festgestellt. Die Frage des Gelingens ist demgegenüber nachrangig.

<sup>44</sup> Während in der Literatur zu sozialen (Protest)-Bewegungen das volle Spektrum dieser Techniken abgebildet wird (Josselin/Wallace 2001b: 255), blendet die Normenforschung den Rückgriff auf konfrontative, destruktive Mittel überwiegend aus.

<sup>45</sup> David E. Pozen (2008: 310) weist daraufhin, dass einige Normunternehmer vor erfolgter Norminstitutionalisierung möglicherweise als „busybodies“ oder Spinner abgetan worden seien, und sieht die Unmöglichkeit der ex-ante-Identifizierung von Normunternehmern als größten Unterschied zum kapitalistischen Unternehmer-Konzept.

Überdies wird die Frage, woran sich „gelungenes“ oder „erfolgreiches“ Normunternehmertum messen lässt, in der Literatur unterschiedlich beantwortet. Einige Autoren werten bereits die Sensibilisierung der Öffentlichkeit und die Übernahme einer Fürsprecherrolle als Kriterium für eine erfolgreiche Einflussnahme. So legt Björkdahl fest: „norm entrepreneurs can be regarded as influential if they merely take the lead on a specific issue and gain support from only a few other actors“ (Björkdahl 2002a: 49; ähnlich Price 1998b: 638). Spezifischer formuliert Busby, der zwei wichtige Einschränkungen macht und Erfolg so definiert: “based on whether or not countries important for implementation have accepted the policy that advocates are pursuing through some domestic decisionmaking process” (Busby 2010: 37-38). In Anlehnung an Finnemore/Sikkink wertet Deitelhoff (2006: 149) die explizite Zustimmung zu einer Norm durch zirka ein Drittel aller Normadressaten als Indikator für gelungene Normgenese und verweist auf die Schlussabstimmungen bei Verhandlungen. Die bloße Zustimmung wird hier also durch eine Form der Institutionalisierung (bei Busby in nationale Entscheidungsprozeduren, bei Deitelhoff durch Kodifizierung in internationalen Dokumenten) ergänzt. Eine solche Form der Institutionalisierung der propagierten Norm kann als ein relativ starker Indikator gelungenen Normunternehmertums angesehen werden (Finnemore/Sikkink 1998: 900). Obgleich die völlige Verinnerlichung wiederholt als vermeintlicher Endpunkt von Normdiffusionsprozessen angeführt wurde (u. a. Finnemore/Sikkink 1998), setzen nur wenige Autoren „gelungenes“ Normunternehmertum mit der Internalisierung der propagierten Norm gleich. Ob die Verhaltensänderung aufgrund der Einsicht in die moralische Richtigkeit der Norm oder aus taktischen Gründen erfolgte, wird letztlich als für den Erfolg des Normunternehmertums irrelevant erachtet (Risse/Sikkink 2013: 284-284).

Margaret E. Keck und Kathryn Sikkink verorten den Einfluss transnationaler Aktivistennetzwerke ganz allgemein in unterschiedlichen Diffusionsstufen, die für die Konzeptionalisierung „gelungenen“ Normunternehmertums hilfreich erscheinen: (1) erfolgreiches Einbringen eines Themas auf die (internationale) politische Agenda und damit die Beeinflussung öffentlicher Debatten, (2) rhetorische Bekenntnisse von Staaten und anderen politischen Akteuren in Richtung einer Normakzeptanz, (3) Veränderung der nationalen oder internationalen normativen Struktur gemäß der propagierten Norm, (4) veränderte politische Strategien und (5) Verhaltensänderungen der Normadressaten (Keck/Sikkink 1998: 201).

Ob Normunternehmertum letztlich einen der genannten Pfade einschlägt, sich festfährt, scheitert oder gar gegenteilige Wirkungen erzielt, lässt sich nicht vorhersagen (Payne 2001: 44). Allerdings identifiziert die Normenforschung sowie Arbeiten zu sozialen Bewegungen verschiedene Bedingungen für „gelungenes“ Normunternehmertum. Diese beziehen sich (1) auf externe, strukturelle Faktoren, die die Einflusschancen von Normunternehmern begünstigen; (2) auf Merkmale des normativen Kontexts, innerhalb welchem Akteure handeln (inklusive Eigenschaften der propagierten Norm und der Normadressaten) sowie (3) auf die Charakteristika und Strategien der Normunternehmer selbst.<sup>46</sup> Insbesondere der letzte Punkt ist für die vorliegende Studie interessant und wird deshalb im Folgenden schwerpunktmäßig dargestellt.

In der Literatur wurden *erstens* verschiedene *externe Faktoren* identifiziert, durch die sich Möglichkeitsfenster für Normunternehmertum öffnen. Denkbar sind strukturelle Veränderungen, etwa in Form von Krisen oder politische Umwälzungen wie das Ende des Ost-West-Konflikts. In Folge solcher Ereignisse sind politische Routinen nicht länger umsetzbar und Normunternehmer erhalten die Möglichkeit, alternative Ordnungsvorstellungen in die öffentliche Debatte einzuspeisen (u. a. Sandholtz/Stiles 2009: 323-325; Florini 1996: 384-385). Auch technologische Entwicklungen können Normunternehmertum begünstigen, indem sie beispielsweise Akteuren neue Instrumente zur Normdurchsetzung oder Überwachung der Normeinhaltung zur Verfügung stellen (Price 2003: 596; Roesert et al. 2013).

Externe Faktoren beziehen sich *zweitens* auch auf *Merkmale des normativen Bezugsrahmens*. So kommt etwa Maria Rublee (2008: 429) ganz allgemein zu dem Ergebnis, dass Unsicherheit in einer gegebenen Situation die Erfolgswahrscheinlichkeit von Normunternehmern erhöht. Es wird weiter angenommen, dass politische Opportunitätsstrukturen Normunternehmertum beeinflussen, also etwa bereits vorhandene Normen sowie die diskursiven und materiellen Strukturen, in die Akteure eingebettet sind (Khagram et al. 2002: 18-20). Während einige Arbeiten ideologische Strukturen wie etwa den Liberalismus als förderlich für Normunternehmertum kennzeichnen (Keck/Sikkink 1998: 206; Adamson 2005), verweisen andere auf einen gewissen „weltzeitlichen Kontext“ (Risse et al. 1999:

---

<sup>46</sup> Extern bezieht sich hier auf den jeweiligen Normunternehmer als Bezugsgröße. Anzumerken ist, dass der Effekt dieser Faktoren nicht unidirektional ist, sondern sich sowohl förderlich als auch hemmend auf Normunternehmertum auswirken kann. Wenn im Folgenden von *Erfolgsbedingungen* gesprochen wird, geschieht dies aus Gründen der Zweckmäßigkeit.

21; auch Klotz 1995: 17; Colonomos 2001: 87). Der Erfolg des Normunternehmertums hängt dabei auch von den Charakteristika des gewählten institutionellen Aushandlungsortes ab. Katharina P. Coleman (2013) verweist auf die Mitgliederstruktur, das Mandat, die jeweiligen formellen und informellen Entscheidungsverfahren und die Legitimität, die der Institution zugeschrieben wird. Auch die Partizipationsmöglichkeiten zivilgesellschaftlicher Akteure sowie die jeweilige Deliberationskultur und das (Nicht-)Vorhandensein gerechter Verfahren spielen eine Rolle (Wiener 2008: 204-208). Ob Normunternehmer Akteure zu Verhaltensänderungen veranlassen oder von der moralischen Gültigkeit der propagierten Norm überzeugen können, hängt weiterhin von Charakteristika der Normadressaten ab: so zum Beispiel davon, inwieweit diese sich sozialem Druck gegenüber verwundbar zeigen (Klotz 1995; Keck/Sikkink 1998: 29; Risse/Sikkink 1999: 208). Sofern es sich um staatliche Normadressaten handelt, spielen auch deren innenpolitischen Strukturen für die Erfolgsaussichten von Normunternehmertum eine Rolle (Checkel 1997; Cortell/Davis 1996: 454; Acharya 2004). Sozialpsychologische Ansätze konnten feststellen, dass die Erfolgschancen steigen, wenn Ähnlichkeiten zwischen Normadressaten und Normunternehmern bestehen, vor allem dann, wenn Erstere nach Anerkennung innerhalb einer sozialen Gemeinschaft streben, zu der sich beide Akteure zugehörig fühlen (Ruble 2008: 430).

Die vorgestellten externen Faktoren können sich auf den Erfolg oder Misserfolg von Normunternehmertum auswirken. Auf ihre Gestaltung und ihre Ausprägung haben Normunternehmer nur bedingt Einfluss. Anders ist dies für die folgenden Faktoren, die Akteure durch die Auswahl und Rahmung der Normen selbst sowie die ihnen zugeschriebenen Merkmale unmittelbar beeinflussen können.

So wirken sich *drittens* verschiedene *inhaltliche Charakteristika der propagierten Norm* mehr oder weniger diffusionsförderlich aus. Die Forschung ist sich uneinig, ob klar und präzise formulierte Normen mit höherer Wahrscheinlichkeit akzeptiert werden (u. a. Finnemore/Sikkink 1998: 906; Schimmelfennig 2003: 412-414) oder sich gerade die Mehrdeutigkeit allgemein gehaltener Normen als Diffusionsbedingung ansehen lässt (Krook/True 2012: 105). Demgegenüber gelten verschiedene inhaltliche Attribute einer propagierten Norm als besonders anschlussfähig. Dieser Auffassung zufolge hängt der Erfolg oder Misserfolg von Normunternehmern maßgeblich davon ab, ob es ihnen gelingt, die von ihnen vertretene Norm entsprechend zu „rahmen“ und normative Anschlussfähigkeit

herzustellen (Finnemore/Sikkink 1998: 908; Keck/Sikkink 1998: 26-28, 204-205; Risse/Sikkink 1999: 2).<sup>47</sup>

In der Forschung zu sozialen Bewegungen und in empirischen Normenstudien sind außerdem eine Reihe von *Akteurscharakteristika* identifiziert worden, die „erfolgreichem“ Normunternehmertum zuträglich sein können. So wird die Organisationsfähigkeit von Akteuren als wichtige Voraussetzung dafür genannt, ihre Forderungen überhaupt in politische Debatten einspeisen zu können. Die Gruppengröße, der Grad ihrer sozialen Kohäsion, eine möglichst dichte Netzwerkstruktur sowie klare Mitgliedschaftskriterien sind demnach ausschlaggebend für den Erfolg von Aktivistennetzwerken (Keck/Sikkink 1998: 28-29; Brühl 2003: 83; Price 2003). Bestimmte Akteurstypen werden außerdem aufgrund ihrer institutionellen Einbindung möglicherweise eher normunternehmerisch aktiv (etwa der UN-Generalsekretär).<sup>48</sup> Auch die Artikulationsfähigkeit und die verwendeten Strategien der Normunternehmer werden als entscheidend für Ge- oder Misslingen ihres Engagements erachtet (Busby 2010; Bob 2012: 27; Coleman 2013; Nagtzaam 2009: 67). Gerade transnationale Aktivistennetzwerke würden überdies von charismatischen Führungspersonlichkeiten profitieren, die über herausragende strukturelle, kommunikative/strategische oder intellektuelle Fertigkeiten verfügten und visionäre Ziele verfolgten (Brysk 2005: 462; 2009: 28). Für staatliches Normunternehmertum nennen die Autoren als Einflussfaktoren neben engagierten Führungspersonlichkeiten ein Kader gut ausgebildeter Diplomaten (Björkdahl 2002a: 47, 2013: 330; Brysk 2005: 456; Müller 2011b: 65).

Viele Studien verdeutlichen außerdem, dass eine positive Reputation, die über das jeweilige Politikfeld hinausgeht und damit der (wahrgenommene) Status eines Akteurs den Erfolg des Normunternehmertums beeinflussen können.<sup>49</sup> Wird ein Akteur als vertrauenswürdig, zuverlässig und unparteiisch angesehen,

---

<sup>47</sup> Zwar können Normunternehmer durch die Art des *framings* Einfluss auf die Diffusionswahrscheinlichkeit von Normen nehmen. Bestimmte inhaltliche Merkmale der propagierten Norm, bspw. welchem Politikfeld sie entstammt oder ob sie auf übergeordnete Normen und Prinzipien wie Souveränität oder Gerechtigkeit rekurriert, liegen nur bedingt im Einflussbereich von Normunternehmern. So gesehen lassen sich die diesbezüglichen Faktoren auch den Merkmalen des normativen Kontexts zuordnen.

<sup>48</sup> Gleichzeitig zeigen derartige Strukturen dem Normunternehmertum Grenzen auf: Der UN-Generalsekretär beispielsweise handelt aufgrund der UN-Charta und ist auf den normativen Konsens der Mehrheit der Mitgliedstaaten angewiesen.

<sup>49</sup> Einige Autoren vertreten die Annahme, dass es mächtige Staaten leichter haben, normunternehmerisch tätig zu werden, weil ihnen ihre überproportionale Ressourcenausstattung Handlungsvorteile gestattet, also weil sie u. a. über höhere Kommunikationsressourcen, Zugangsmöglichkeiten oder Durchsetzungsvermögen verfügen (Florini 1996: 375; Reich 2005: 13-14).

erhöhe dies die ihm zugeschriebene Legitimität (Finnemore/Sikkink 1998: 906; Keck/Sikkink 1998: 14; Price 2003: 588-590; Charnysh et al. 2015: 6). Dieses – auch als „moralische Autorität“ (Björkdahl 2002a: 48; Deitelhoff 2006: 146) umschriebene – Attribut hänge zusätzlich davon ab, inwiefern das Normunternehmertum als allgemeinwohlorientiert und damit als losgelöst von Eigeninteressen wahrgenommen werde (Finnemore/Sikkink 1998: 896-899). Eine Rolle spiele außerdem, inwiefern ein Akteur über sachrelevante Expertise verfüge und bereit sei, diese anderen zur Verfügung zu stellen (Kingdon 1995: 180-181; Halliday 2001: 36; Moravcsik 1999: 278).

Die Glaubwürdigkeit von Akteuren wiederum wird in der Literatur zudem an das Kriterium der Konsistenz geknüpft (Benford/Snow 2000: 619). Demzufolge seien Normunternehmer dann einflussreicher, wenn ihr Handeln im Einklang mit ihren Worten stehe und ihr Verhalten über einen bestimmten Zeitraum und verschiedene Anwendungsfälle hinaus sowie gegenüber verschiedenen unterschiedlichen Publikumskreisen konsistent sei (insbesondere Konsistenz zwischen internationalen Verpflichtungen und nationalem Verhalten, Forschungsgruppe Menschenrechte 1999: 16; Björkdahl 2008: 137; Rublee 2008: 426-428).

## **2.9 Forschungslücke: Normunternehmer durch eine rosarote Brille?**

Wie deutlich geworden sein sollte, hat sich ein umfangreiches konstruktivistisches Forschungsprogramm damit beschäftigt, was Normen in der internationalen Politik bedeuten und wie sich Normunternehmer darum bemühen, ihnen zur Geltung zu verhelfen. Dennoch bleiben einige Forschungslücken bestehen (für einen Überblick vgl. Rosert 2012): Nicht nur mangelt es nach wie vor an eindeutigen, konsensualen Begriffsbestimmungen und an darauf aufbauenden Verwendungsweisen zentraler Termini wie „Norm“ oder „Normunternehmer“. Vor allem von kritischen und poststrukturalistischen Ansätzen wird der gängigen Normenforschung vorgeworfen, einem „inhärenten Fortschrittsglauben“ (Rosert/Schirmbeck 2007: 253) verhaftet zu sein und sich in empirischen Studien

vor allem an „Erfolgsgeschichten“ normativer Evolution auszurichten (so etwa Epstein 2012b: 121).<sup>50</sup>

Im Überblick über die Normenforschung wurde bereits darauf verwiesen, dass sich die Normenforscher der ersten Stunde der analytischen Einschränkungen ihrer Herangehensweise bewusst waren. Sie verleugneten nicht, dass Normen immer umstritten sind, sondern gingen vielmehr von „competing values and understandings of what is good, desirable, and appropriate in our collective, communal life“ (Finnemore 1996a: 135) aus. Bereits 1996 betonte Martha Finnemore: “there is nothing inherently ‘good’ about social norms” und bezeichnete infolgedessen ihre Fallauswahl (humanitäre Schutznormen und Armutslinderung) als „a comment on the paradigms I am engaging, not on my approach“ (Finnemore 1996a: 32). Um zu zeigen, “how the ‘ought’ becomes the ‘is’“ (Finnemore/Sikkink 1998, 916), habe man sich auf „gelungene“ Normdiffusionsprozesse konzentrieren müssen und habe damit – wenn auch oft unreflektiert – fast zwangsweise eine normative Haltung transportiert.<sup>51</sup> In ihrer einschlägigen Studie zu transnationalen Menschenrechtsnetzwerken räumen Keck und Sikkink (1998: 77) ein, dass es durchaus auch Gruppierungen gebe, deren Arbeit nicht per se auf die Verbreitung „guter“ Normen ausgerichtet sei. Thomas Risse et al. weisen darauf hin, dass ihrem Spiralmodell der Menschenrechtsverbreitung kein „zivilisatorischer Fortschrittsglaube“ (Risse et al. 2002: 35) zugrunde liege, sondern dass dieses Modell sowohl progressive normative Entwicklung als auch Stagnation oder Normzerfall erklären könne. Michael Barnett und Martha Finnemore (1999: 2004) nehmen einen „normative bias“ (2004: ix), den sie in

<sup>50</sup> Diese „normative“ Verengung wurde wiederholt einer liberalen Voreingenommenheit des Konstruktivismus selbst zugeschrieben (Sterling-Folker 2000; Barkin 2003; Adamson 2005). Vgl. dazu auch die jüngste ZIB-Debatte zu Grenzen und Möglichkeiten einer kritischen Normenforschung (Engelkamp et al. 2012; Ulbert 2012; Deitelhoff/Zimmermann 2013b; Engelkamp et al. 2013; Hofius et al. 2014).

<sup>51</sup> Folgerichtig konfrontiert Richard Price (2008) die Kritik an einer der Normenforschung inhärenten „progressiven Verzerrung“ mit einer Aufforderung an seine konstruktivistischen Kollegen, ihre normative Haltung explizit zu machen. Sie sollten sich nicht davor scheuen, sich schwierigen moralischen Dilemmata zu stellen, die als Schattenseite von moralischem Fortschritt entstehen könnten. Price zufolge würde die explizite Offenbarung eines normativen Standpunktes es Konstruktivist\*innen ermöglichen, „to identify some of the morally undesirable implications of erst-while progressive developments. This includes identification of complicity of the progressive with the oppressive“ (Price 2008: 35). Matthew J. Hoffmann schränkt jedoch ein: „constructivism cannot provide guidance on whether socially constructed values are good or not, but it can expose the social constructedness of ideas that have come to count as moral values. This is valuable whether one analyzes normative structures widely understood (from perspectives other than constructivism) to be morally ‘bad’, ambiguous, or ‘good’“ (Hoffmann 2009: 242).

ihrer eigenen Arbeit ausmachen, als Ausgangspunkt, um Pathologien und dysfunktionales oder ineffektives Verhalten internationaler Organisationen zu analysieren. Auch Nina Tannenwald (1999: 437, 461) betont, dass Normen multiple und oftmals nicht beabsichtigte Effekte zeitigen könnten. So verweist sie z. B. darauf, dass in Folge der Entstehung und Verfestigung des „nuklearen Tabus“ sich technologische Entwicklungen auf konventionelle Waffen verlagert haben und diese zunehmend legitimiert worden seien. Viele der frühen Arbeiten zu gelungenen Normdiffusionsprozessen zeigen also auch negative oder mehrdeutige Effekte von Normen auf und geben zu bedenken, dass es sich bei Phänomenen wie der Sklaverei, dem Nationalismus oder dem Heroismus ebenfalls um normgeleitete soziale Konstruktionen handelt (Kowert/Legro 1996: 485, Fn.81; Checkel 1998: 339; Finnemore/Sikkink 2001: 404; Barnett 2009: 207). Letztlich galt bereits zu Beginn der Normenforschung „there are no bad norms from the vantage point of those who promote the norm“ (Finnemore/Sikkink 1998: 892). Nichtsdestotrotz schlug sich dies aber nicht in entsprechenden Forschungsfragen nieder, wie Martha Finnemore und Kathryn Sikkink selbst eingestehen:

„The bias toward ‘nice’ norms has persisted, however, even after constructivism established itself as a legitimate analytic approach in IR [International Relations; CW]. Constructivists in IR have tended not to investigate the construction of xenophobic and violent nationalisms, for example, and the focus on social structures most of us admire has continued.” (Finnemore/Sikkink 2001: 404)

Zwar begannen jüngere Arbeiten damit, sich der „‘dark‘ side of normative argumentation“ (Heller et al. 2012) zuzuwenden, alternative normative Ge- und Verbote, die sich aus nicht-liberalen Kontexten ableiten, blieben jedoch weiterhin weitgehend unberücksichtigt. Vermeintlich „schlechten“ Normen wurde bislang lediglich insofern Aufmerksamkeit zuteil, als deren Ächtung oder Bann, nicht aber ihr Zustandekommen analysiert worden sind (für eine Kritik vgl. Kowert/Legro 1996: 485; Checkel 1998: 339; Cowles 2003: 110-11). Bereits 1998 forderte Jeffrey Checkel infolgedessen seine Kollegen dazu auf,

„[to] give equal attention to the bad things in world politics that are socially constructed. [...] It will not only protect these scholars from getting caricatured as peaceniks by theoretical opponents, but it will also direct their attention to important unexplored issues such as the role of social construction in ethnic conflict and war.” (Checkel 1998: 339)

Dieses „good norms problem“ (Kowert/Legro 1996: 385, Fn. 81) wirkt auch auf andere Konzepte der Normenforschung. Als weitere und für diese Arbeit handlungsleitende Forschungslücke stellt sich – wie bereits in der Einleitung ausgeführt – die Verengung der Normenforschung auf idealtypische Normunternehmer heraus. So wurden solche vor allem als Verbreiter kosmopolitischer und westlich-liberaler Normen analysiert – als Akteure also, die in den meisten Fällen selbst aus entsprechenden kulturellen Kontexten stammen und als „ethically good“ (Cowles 2003: 111) sowie „typically respect-worthy actors pressing for salutary or at least reasonable changes“ (Pozen 2008: 303) angesehen werden.

Der vorausgegangene Überblick über den Forschungsstand bestätigt diese analytische Verengung: Als Normunternehmer galten klassischerweise moralisch orientierte Persönlichkeiten oder transnational organisierte zivilgesellschaftliche Akteure, die sich für die Verbreitung westlich-liberaler Werte engagierten. Sofern sich das Augenmerk auf normfördernde Aktivitäten von Staaten richtete, konzentrierten sich Forscher hauptsächlich auf einen diesen Merkmalen hinreichend entsprechenden Staatentyp, nämlich kleine und mittlere Staaten mit einer ostentativen Gemeinwohlorientierung – Länder also, deren Geschichte, außenpolitisches Verhalten oder politische Kultur sie dazu qualifiziert, als Fürsprecher „ethisch guter“ oder liberal-demokratischer Normen aufzutreten.

Inwiefern sich andere Akteure als die bislang berücksichtigten transnationalen Aktivistennetzwerke oder *good international citizens* für die Genese und Verbreitung von Normen einsetzen und welcher Art diese Normen sind, blieb bislang weitestgehend unberücksichtigt. Die verzerrte Fallauswahl führt zu einer Reihe analytischer Verengungen: Nicht nur blenden Autoren Fälle misslungenen Normunternehmertums aus (vgl. kritisch dazu Carpenter 2007a: 114; Checkel 2012: 5; Pozen 2008: 332). Wie in diesem Kapitel gezeigt, stellen sie auch die Motive und die von den Akteuren angewandten Instrumente einseitig dar. Sie begrenzen sie zumeist auf die Wirkung von Überzeugungsarbeit oder auf sozialen Einfluss qua moralischer Autorität (Checkel 2012: 3). Dies läuft nicht nur jüngeren Arbeiten zur Umstrittenheit von Normen zuwider (Wiener 2008; Deitelhoff/Zimmermann 2013a), sondern wird auch der Pluralität normativer Ordnungen (und Ordnungsvorstellungen) nicht gerecht. Infolgedessen sind bei aller konzeptionellen Vielfalt nur wenige Modelle der Normdiffusion in der Lage,

komplexe widerständige Praktiken im Prozess der Normdynamik und Kritik an der herrschenden Normenordnung abzubilden.<sup>52</sup>

Zudem berücksichtigen die entsprechenden Untersuchungen zu wenig, dass Normdiffusion ein dezidiert politisches Unterfangen darstellt (Bucher 2014). Auch wenn Forschungsarbeiten inzwischen von der polaren Gegenüberstellung prinzipiengeleiteter Normunternehmer auf der einen und interessengeleiteter Staaten bzw. Unternehmen auf der anderen Seite abgerückt sind, besteht weiterhin eine Tendenz fort, die Aktivitäten von (vor allem nichtstaatlichen) Normunternehmern als aufklärerische „Gutmenschen“ zu romantisieren (stellvertretend Blakeley 2013; für eine Kritik Bob 2012: 4-5; Klotz/Lynch 2007: 62). Verschiedentlich wurde daher vorgeschlagen, die Normunternehmer-Perspektive um konservative NGOs (Bob 2012) oder „conflict entrepreneurs“ (Ehrenreich Brooks 2003: 2326-2327) zu erweitern, die gezielt auf Gewalt und andere „unpleasant techniques“ (Checkel 2012: 4) zurückgreifen, um ihre Ziele durchzusetzen.<sup>53</sup>

Auch wenn systematische theoretische Erkenntnisse noch fehlen, demonstrieren erste Arbeiten, die diesem Vorschlag Folge leisten, dass die bisherige Verengung auf westlich-liberale, vermeintlich „progressive“ Normunternehmer wichtige Einsichten in Prozesse der Normdynamik verstellt hat. Sie zeigen, dass eine Anwendung des Konzepts über prototypische Fälle hinaus vielversprechend sein kann. Bevor Kapitel 4 diese Arbeiten vorstellt, wendet sich das nachfolgende Kapitel 3 einem weiteren atypischen Akteurstypus zu, dessen Eignung als Normunternehmer kontraintuitiv erscheint: Sogenannte „Schurkenstaaten“ gelten gemeinhin als Parias der internationalen Staatengemeinschaft, die weder willens noch in der Lage sind, sich an die grundlegenden Normen und Regeln der geltenden normativen Ordnung zu halten.

---

<sup>52</sup> Diese Arbeit versucht einen Mittelweg zwischen der eher fundamentalen post-strukturalistischen Kritik und der westlich geprägten normativen Position, mit der Normenforscher der ersten Generation vorgehen, einzuschlagen.

<sup>53</sup> Als Beispiele für solche Techniken führt Checkel u.a. Vergewaltigung und Erniedrigungsmaßnahmen bei Aufnahme ritualen in Sozialisationsprozessen von Gruppen an (Checkel 2012: 4). Auch wenn aus normativen Gründen zu hinterfragen ist, inwiefern gewaltsames Normunternehmertum per definition möglich ist, würde eine solche Erweiterung die Suche nach Bedingungen gewaltsamer oder gewaltfreier Normgenese bzw. -durchsetzung erleichtern (vgl. dazu Kap. 10).

Schurkenstaaten als Normunternehmer

Iran und die Kontrolle von Massenvernichtungswaffen

Wunderlich, C.

2018, XXIII, 441 S. 7 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-19019-4