

***Kleine wapens & landmijnen:
een vergelijking tussen de structuur van twee netwerken***

Bachelor project Internationale Politiek

Naam student: Fieke Uitentuis

Studentnummer: 0960802

18/06/2012

Begeleider: Tanja Aalberts

Aantal woorden: 8055

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	3
2. Probleemstelling.....	4
3. Theoretisch kader.....	8
3.1 Structuur TAN.....	Error! Bookmark not defined.
4. Win-set.....	9
4.1 Drie invloeden op de win-set.....	12
4.2 Invloed win-set op uitkomst.....	15
5. Analyse.....	18
5.1 ICBL.....	18
5.2 IANSA.....	22
6. Conclusie.....	28
7. Literatuurlijst.....	30

1. Inleiding

Sinds de vrede van Westfalen worden staten erkend als de voornaamste machthebbers in de wereldpolitiek. Echter, in de afgelopen decennia is er een invloed bijgekomen: *transnational advocacy networks* (TAN). Door de ontwikkeling van communicatiemogelijkheden is er na de Tweede Wereldoorlog een web van transnationale actoren ontstaan. Deze hebben bijgedragen aan economische welvaart en de verspreiding van ideeën, innovaties en kennis (Peterson 1992, 386). Door deze toenemende organisatie kan de invloed van TAN op de hedendaagse wereldpolitiek niet meer ontkend worden (Risse 2001, 268).

Een TAN wordt gedefinieerd als: “een TAN omvat alle actoren die op internationale basis aan een bepaalde issue werken, die zijn gebonden door gedeelde waarden, een gemeenschappelijke redenering en een intensieve uitwisseling van informatie en services” (Keck en Sikkink 1999, 89; vertaling FU).

Sikkink en Smith (2002, 42) beschrijven dat TAN een globale sociale verandering willen ondersteunen. Een TAN onderscheidt zich van een regering doordat het zich voornamelijk inzet voor bepaalde sociale doelen (Sikkink en Smith 2002, 42). TAN zijn de afgelopen decennia gigantisch gegroeid; dit leidt ertoe dat zij wereldwijd steeds meer invloed krijgen (Sikkink en Smith 2002, 42).

TAN stellen allerlei onderwerpen ter discussie. In de wetenschappelijke literatuur bestaan er verschillende benaderingen over de grootte en de invloed van TAN (Risse 2001, 268). De ene TAN is hierbij succesvoller in het uitoefenen van invloed dan de ander. Dat werpt direct een vraag op: wanneer heeft een TAN wel invloed op de politiek, en wanneer niet?

Er is een opvallend verschil in succes tussen de TAN *International Action Network on Small Arms* (IANSA) en de TAN *International Campaign to Ban Landmines* (ICBL), die bestaan om het gebruik van respectievelijk kleine wapens en landmijnen aan banden te leggen. Het is opmerkelijk dat de ICBL wel succesvol is, terwijl het de IANSA niet wil lukken om het gebruik van kleine wapens effectief te reguleren. Deze twee TAN lenen zich goed voor vergelijking. De karaktereigenschappen van de issues zijn vergelijkbaar, maar toch verschillen zij in hun succes.

Om bij te dragen aan de verklaring van het succes van de ene TAN en het falen van de andere TAN, zal dit onderzoek in navolging van Morin (2010) een theorie van Putnam (1988) toepassen op TAN. Morin (2010) heeft de theorie van Putnam toepast op een TAN die zich bezighoudt met de toegang tot medicatie. Dit heeft aanleiding gegeven om ook de theorie van Putnam (1988) toe te passen op de ICBL en de IANSA. Dit onderzoek wijkt af van de analysemethode van Morin, om redenen die later zullen worden uitgelegd. Er wordt dus gebruikt gemaakt van de originele theorie van Putnam (1988).

Putnam (1988) heeft een theorie bedacht waarin hij stelt dat de binnenlandse dynamiek van een staat wordt weerspiegeld in de buitenlandse politiekvoering. Hiermee bedoelt hij dat de discussie tussen actoren binnen een bepaalde staat, van cruciaal belang is voor de vertegenwoordiging van die staat in de internationale arena. De grootte van de win-set, een belangrijk element van Putnam's theorie, is hierbij cruciaal. Hoewel deze theorie staatcentrisch is, heeft Morin (2010) een interessante analyse uitgevoerd door deze theorie toe te passen op TAN. Er wordt hierbij gekeken of de interne dynamiek van een TAN wordt weerspiegeld in het resultaat.

Dit onderzoek beargumenteert dat bepaalde structurele kenmerken van een TAN een positieve dan wel negatieve invloed heeft op het succes van een TAN. Bijvoorbeeld, als er een klein aantal actoren binnen een TAN de leiding neemt, is de kans op succes groter. Ook is het van belang dat de doelstellingen van een TAN duidelijk en geïntegreerd zijn. De hoofdvraag die hieruit volgt is: "in hoeverre is de structuur van een TAN, en met name de positie van bepaalde actoren in een TAN, van invloed op het succes van een TAN?" Om dit te beantwoorden, zal de win-set (die later zal worden uitgelegd) geanalyseerd worden. De win-set van een TAN wordt bepaald door een bepaalde structuur van een TAN. In dit onderzoek zal eerst de probleemstelling worden toegelicht. Daarna zal de literatuur over TAN aan Putnam's theorie worden gelinkt. Vervolgens wordt de structuur van de IANSA en de ICBL in kaart gebracht, waarna een conclusie getrokken kan worden.

2. Probleemstelling

De *International Campaign to Ban Landmines* (ICBL) is een succesvolle TAN die het gebruik van landmijnen probeert te verbannen. Het eerste verdrag dat het gebruik van

landmijnen poogde te controleren, was een verdrag dat door staten is getekend tijdens de *Convention on Certain Conventional Weapons* (CCW) in 1980. Hoewel dit een goede eerste stap was, bleek het verdrag niet effectief te zijn en moest het verbeterd worden. Met deze gedachte is de ICBL ontstaan. In de jaren '90 begon een aantal Franse NGOs druk uit te oefenen op de toenmalige president Mitterand. Hoewel hij een nieuwe conferentie organiseerde voor het verbeteren van de CCW, bleven significante verbeteringen uit. Dit leidde ertoe dat wereldwijd activisten zich gingen inzetten voor een internationale ban op landmijnen, omdat zij geloofden dat dat de enige effectieve manier zou zijn om de schade van landmijnen te minimaliseren. Zij oefenden publieke en diplomatieke druk uit op staten en NGOs om een ban op landmijnen te promoten (ICBL 2012).

Daaropvolgend vond er eind 1996 een baanbrekende conferentie plaats; 50 regeringen en 24 *non-state actors* kwamen samen in Ottawa om een wereldwijde ban te bespreken. Na een aantal daaropvolgende conferenties, werd er in 1997 de effectieve *Mine Ban Treaty* door 122 staten getekend (ICBL 2012). Binnen twee jaar werd deze ingevoerd. Nog steeds is de ICBL actief bezig landmijnen tot in de verste uithoeken van de wereld te verbannen. Het succes van de Ottawa Conferentie in 1997 wordt nog steeds aangehaald als een typisch voorbeeld van invloed van een TAN op de globale politiek.

De IANSA kent een ander verloop. In 1995 was er een aantal Nobel Prijs Laureaten die het probleem van kleine wapens onder de aandacht wilde brengen. In hetzelfde jaar publiceerde ook de toenmalig VN-Secretaris Generaal een rapport over het belang van 'micro-disarmament'; de ontwapening van kleine wapens (Heigo 2004). In 1998 werd de UN *Coordination on Small Arms* (CASA) opgericht.

Pas daarna, in 1999, werd de IANSA opgericht. In de periode daarvoor was er wel een aantal NGOs werkzaam op het gebied van kleine wapens, maar die beperkten zich tot bilaterale relaties met regeringen. De IANSA is dus echt ontstaan door experts en onderzoekers die zich zorgen maakten over verspreiding van kleine wapens (Shawki 2011).

In 2001 werd de VN *Programme of Action* (PoA) getekend; een verdrag dat de regulering van kleine wapens zou stimuleren. De PoA ontbrak de nodige effectiviteit (UNICEF 2006, 21). Nog steeds probeert de IANSA het wereldwijde probleem van kleine wapens aan te pakken. Echter, er is sinds 2001 geen VN-gebaseerd verdrag meer getekend, en andere reguleringen waren kleinschalig en niet effectief. Over het

algemeen wordt aangenomen dat de IANSA veel minder succesvol is geweest dan de ICBL (Shawki 2011, 98).

Het is opmerkelijk dat twee TAN, die zich beiden inzetten tegen de verspreiding van een bepaald type wapen, zo verschillen in succes. Om dit verschil (deels) te verklaren, is het nodig om de twee TAN met elkaar te vergelijken. Dit is eerder gedaan door Shawki (2011), Grillot et al. (2006) en Brem en Rutherford (2001).

De ICBL en de IANSA lenen zich goed voor vergelijking, omdat een aantal karakteristieken overeenkomen. Beide TAN zijn ontstaan in de jaren 90. Shawki (2011, 98) typeert deze periode als een tijd waarin in het internationale politieke klimaat ruimte bestond voor gedurfde en innovatieve initiatieven. Hierin past de ontwikkeling van de IANSA en de ICBL; beiden wilden de netwerken bijdragen aan een duurzame vrede. Zij wilden dit bereiken door ban of regulatie van een bepaald soort wapen.

Shawki (2011, 99) en Grillot et al. (2006, 78/79) wijzen op een belangrijk verschil tussen de IANSA en de ICBL wat betreft de issue waar ze op focussen. Beide artikelen wijzen erop dat de issue van kleine wapens complexer is dan de issue van landmijnen. Dit komt doordat de issue van kleine wapens uiteenlopende consequenties heeft op verschillende gebieden, zoals mensenrechten, conflict resolutie en vredesopbouw (Grillot et al. 2006, 69). Echter, het disfunctioneren van de IANSA kan niet volledig worden toegeschreven aan de eigenschappen van de issue alleen. Shawki (2011) en Grillot et al. (2006) zijn het daarmee eens.

Naast de issue eigenschappen wordt er in de literatuur ook nog een aantal andere elementen genoemd die invloed kunnen op het succes van een TAN, zoals de de omstandigheden in de omgeving waarin een TAN opereert (Burgerman 2001, 4). Ook de structuur van een netwerk is een karakteristiek dat invloed kan hebben op de effectiviteit van het netwerk. Sikkink (2009, 237) geeft aan dat het goed mogelijk is dat de structuur van een netwerk aan de basis ligt van zijn effectiviteit. Maar volgens Sikkink (2009) is er nog te weinig onderzoek gedaan om dit verband vast te stellen. Kahler (2009) stelt dat de structuur van een netwerk belangrijk is voor zijn effectiviteit. Coördinatie en samenwerking tussen internationale NGOs zijn een belangrijke drijfveer voor sociale of politieke verandering (Murdie en Davis 2010, 2).

Ook Sikkink en Smith (2002, 40) beschrijven dat een TAN met een sterke dichtheid waarschijnlijk effectiever is in het behalen van de doelen.

Andersom beschrijven Cooley en Ron (2002, 6) dat een verkeerde structuur schade kan toebrengen aan het bereiken van het doel van een TAN. Zij concluderen dat hoe meer actoren er zijn binnen een netwerk, hoe groter de onzekerheid en concurrentie onderling wordt. Zo bestaat het fenomeen inter-NGO competitie. Hierbij richten NGOs zich op het verkrijgen van donaties. Er ontstaat dan binnen een netwerk een competitie tussen NGOs voor de grootste hoeveelheid donaties. Dit doet natuurlijk ernstig tekort aan het hogere einddoel (Cooley en Ron 2002, 7). Ook Murdie en Davis (2010, 2) beschrijven dat een gebrek aan coördinatie het functioneren van de INGOs ernstig kan belemmeren.

Bovenstaande literatuur geeft een indicatie dat een verkeerde structuur binnen een TAN een slechte invloed heeft op zijn functioneren. Zo is dus ook het succes van TAN (deels) afhankelijk van de structuur, omdat een sterke en hechte structuur de effectiviteit bevordert. Echter, Hafner-Burton, Kahler en Montgomery (2009) noemen expliciet dat er wel veel onderzoek is gedaan naar de invloed van TAN op politieke beleidsvorming, maar dat er weinig onderzoek is gedaan naar de invloed van de structuur van TAN op de effectiviteit van de TAN.

Om de invloed van de structuur van een TAN op de uitkomst van een TAN nader te analyseren, is de huidige literatuur van TAN niet toereikend (Morin 2010, 311). Er bestaan nog geen theorieën die de interne werking van TAN gebruiken om de externe effecten te analyseren. Om die kloof in de literatuur te overbruggen, kan volgens Morin (2010) de theorie van Putnam (1988) gebruikt worden. Putnam heeft een staatcentrische theorie ontwikkeld waarin hij de dynamiek tussen binnenlandse politiek en de buitenlandse vertegenwoordiging beschrijft. Zoals hieronder uiteengezet wordt, kan dit vertaald worden naar de werking van TAN. Morin (2010) heeft de theorie van Putnam (1988) toegepast op de issue van toegang tot medicatie. Echter, dit is geen vergelijkende case. Daarom zal dit onderzoek ook de theorie van Putnam gebruiken als theoretisch raamwerk voor analyse.

Dit onderzoek poogt niet de volledige verklaring te zoeken voor verschil van succes van de IANSA en de ICBL. Echter, dit onderzoek probeert wel een deel van de

verklaring te onderzoeken; namelijk de invloed van het verschil in structuur van de twee netwerken. Wanneer (een deel van) de verklaring gevonden kan worden, kan de IANSA zich wellicht aanpassen om ook een succesvolle TAN te worden.

3. Theoretisch raamwerk

Putnam's staatscentrische theorie identificeert een interne en een externe dynamiek. Volgens Putnam (1988, 434) proberen binnenlandse groepen hun doel te bewerkstelligen door druk uit te oefenen op een regering. De interne discussie in een staat heeft een significante invloed op de positie van die staat in internationale onderhandelingen. De essentie van het probleem wordt beschreven als volgt: "het hoofddoel van alle strategieën van buitenlands (economisch) beleid is om binnenlands beleid verenigbaar te maken met het internationaal (economisch) beleid" (Putnam 1988, 431; vertaling FU). De centrale besluitvormers, afgevaardigden van de staat, moeten zich bewust zijn van zowel binnenlandse als buitenlandse druk. Die binnenlandse druk kan komen van allerlei kanten: partijen, sociale klassen, interessegroepen, wetgevende actoren, publieke opinie en verkiezingen (Putnam 1988, 432)

Op internationaal niveau proberen nationale regeringen zodanig te onderhandelen dat ze de binnenlandse groepen tevreden houden, terwijl ze de negatieve consequenties van internationale afspraken proberen te minimaliseren (Putnam 1988, 434). Putnam neemt hierbij aan dat dit zo werkt zolang staten van elkaar afhankelijk en soeverein zijn (1988, 434). Dit is een belangrijke aanname, dat later in het onderzoek besproken zal worden.

Om de theorie handzaam te maken, benoemt Putnam (1988, 436) de gesprekken tussen onderhandelaars van verschillende staten op internationaal niveau Level I. Level II wordt gezien als de aparte discussie tussen binnenlandse groepen die samen door één onderhandelaar worden vertegenwoordigd. Het feit dat een uitkomst op Level I onderhandelingen geaccepteerd moet worden op Level II, leidt tot een significante invloed van Level II op Level I (Putnam 1988, 436).

In de TAN literatuur bestaat vergelijkbare dimensies. Kahler (2009) heeft een onderscheid gemaakt tussen twee dimensies van een TAN: ten eerste is een TAN een

agent, die als geheel invloed probeert uit te oefenen op beleidsvorming. Onafhankelijke acties tussen actoren in dat netwerk zijn dan niet relevant. Ook kan een TAN als *structure* worden gezien waarin de onderlinge communicatie tussen organisaties en individuen in een netwerk belangrijk is (Kahler 2009, 3-6). Deze twee visies op netwerken heten respectievelijk *agent-based-networks* en *structure-based-networks*.

	<i>Staat (Putnam)</i>	<i>Netwerk (TAN)</i>
Internationale onderhandelingen	Level I	Agent-based-network
Interne dynamiek	Level II	Structure-based-network

Tabel 1: vergelijking Putnam en TAN

Zoals te zien is in tabel 1, kan de eerste vergelijking tussen TAN en Putnam nu plaatsvinden. Een *agent-based-network*, waarin een netwerk als geheel moet functioneren, kan vergeleken worden met Level I. Op Level I is er een onderhandelaar die een staat als geheel moet vertegenwoordigen; dat is de *agent* die de *agent-based-network* moet vertegenwoordigen.

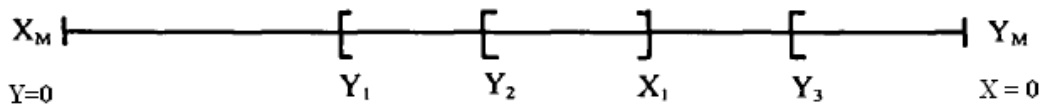
Op Level II wordt de onderlinge discussie en besluitvorming tussen binnenlandse groepen uitgevoerd. Dit is vergelijkbaar met de *structure-based-network*, waarin de onderlinge relatie tussen organisaties en individuen binnen een netwerk belangrijk is.

4.1 Win-set

Maar hoe kan men de invloed van een *structure-based network* op de *network-as-agent* nu tastbaar meten? Putnam doet dat aan de hand van het concept van een win-set. Putnam redeneert dat een uitkomst op Level I (dus voor een *network-as-agent*), waar level II (*dus network-as-structure*) het niet volledig mee eens

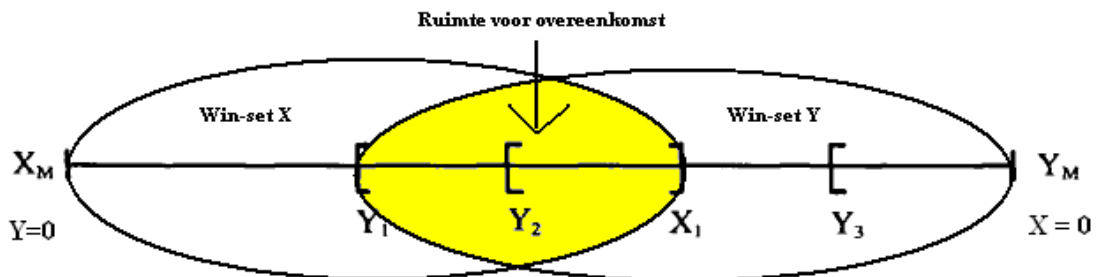
is, leidt tot een heropening van discussie op Level I. Het is dus belangrijk dat de acceptabele uitkomsten voor Level II duidelijk zijn, alvorens Level I aan onderhandelingen begint. Deze set van acceptabele uitkomsten noemt Putnam (1988, 437) de win-set. De win-set wordt gedefinieerd als “alle mogelijke Level I overeenkomsten die voor een bepaalde groep Level II actoren acceptabel zijn” (FU; Putnam, R. 1988, 437). In relatie tot TAN betekent dit dat de actoren binnen een netwerk een aantal uitkomsten met elkaar afspreken, waarmee zij akkoord gaan. De vertegenwoordigers van deze TAN in de internationale arena, kunnen dan alleen akkoord gaan met uitkomsten die in de win-set liggen.

Een grotere win-set vergroot de kans op een Level I overeenkomst (Putnam 1988, 437). Omdat er door de afgevaardigde van Level II op Level I alleen een beslissing wordt aangenomen die binnen de win-set van Level II valt, moet er gezocht worden naar overlapping tussen verschillende win-sets. Hoe groter ieders win-set, hoe groter de kans dat er een overlap gevonden kan worden en zo tot een beslissing gekomen kan worden (Putnam 1988, 437). Putnam visualiseert de win-set zoals in figuur 1.



Figuur 1: win-set (Putnam 1988, 441)

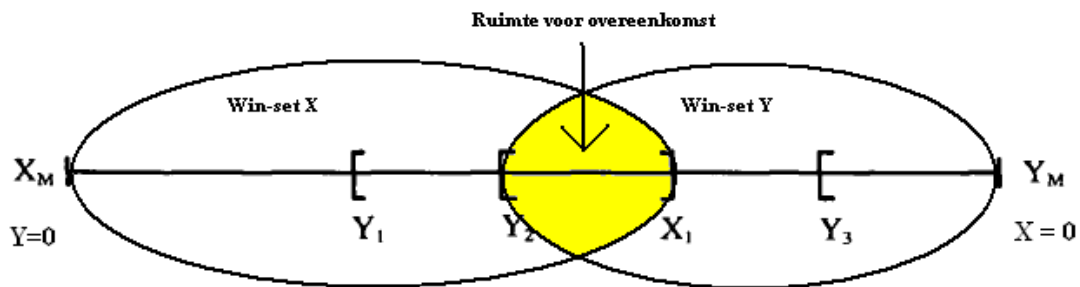
Hierin is te zien dat X_m en Y_m de maximale uitkomsten zijn voor respectievelijk X en Y. In Figuur 1 zijn X_1 en Y_1 de minimale uitkomsten voor respectievelijk X en Y. De win-set ligt dan tussen Y_1 en X_1 , zoals te zien is in figuur 2.



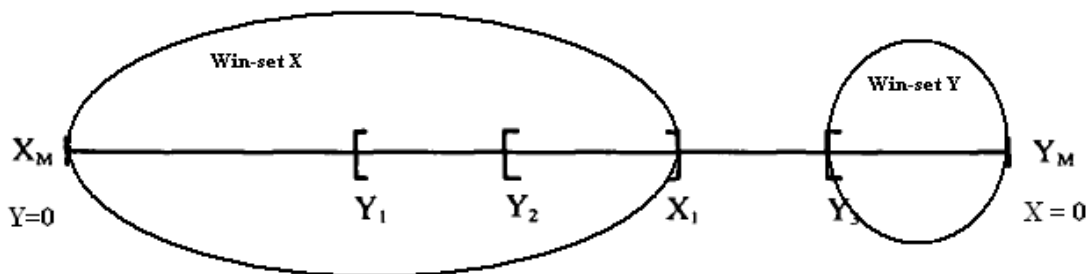
Figuur 2: een win-set met als minimale uitkomst Y_1 en X_1 .

Als Y de acceptabele uitkomst zou verkleinen naar Y_2 , dan zouden de acceptabele uitkomsten tussen Y_2 en X_1 komen te liggen; dit is kleiner (te zien in figuur 3). Zodoende leidt een kleinere win-set tot een kleinere kans op succesvolle onderhandelingen (Putnam 1988, 441).

Een te kleine win-set kan leiden tot het vastlopen van de onderhandelingen. Als Y zijn minimale uitkomst zou verkleinen naar Y_3 , zou dat betekenen dat er geen ruimte is voor overeenkomst, zoals te zien is in figuur 4.



Figuur 3: een win-set met als minimale uitkomst Y_2 en X_1 .



Figuur 4: een win-set met als minimale uitkomst Y_3 en X_1 .

Er zijn volgens Putnam namelijk drie elementen die invloed hebben op de grootte van de win set. Zij hebben allemaal betrekking op de structuur van Level II. Deze zijn (i) de preferenties en coalities Level II, (ii) de politieke instituties op Level II en (iii) de strategieën die gebruikt worden door de vertegenwoordigers. Deze elementen zullen stuk voor stuk gekoppeld worden aan TAN.

4.2 Drie invloeden op de win-set

Ten eerste hangt de grootte van de win-set af van de preferenties van bepaalde actoren en de coalities tussen bepaalde actoren. Dit is in eerste instantie gebaseerd op de distributie van macht (Putnam 1988, 442). Er moet dus gekeken worden welke actoren veel macht hebben en wat zij met die macht doen. De meest relevante actoren op Level II (de actoren die veel kunnen winnen of verliezen met een bepaalde beslissing) oefenen volgens het model meer invloed uit op de win-set (Putnam 1988, 442). Putnam (1988) werkt zijn definitie van macht niet uit.

Lake en Wong (2009) hebben onderzoek gedaan naar de distributie van macht tussen actoren in een TAN. Zij geven aan dat verschillende actoren in een netwerk variëren in de hoeveelheid macht of invloed die zij hebben. Net als Putnam, geven zij ook geen duidelijke definitie van macht. Vooral een robuust, gevestigd netwerk geeft de mogelijkheid aan bepaalde actoren om veel invloed uit te oefenen; dan zijn sommige centrale spelers onmisbaar. Dit geeft hen macht: als zij besluiten te stoppen met de werkzaamheden, stort het hele netwerk ineen (Lake en Wong 2009, 132).

Er kan uit de bestaande literatuur dus geen duidelijke conceptualisatie van macht worden gehaald. Echter, beiden spreken over invloed. Putnam spreekt over invloed van bepaalde actoren op de win-set, terwijl Lake en Wong invloed beschrijven op 'het doel waarnaar alle actoren binnen een netwerk collectief bewegen' (FU; Lake, D. en Wong, W. 2009, 127-128). In dit onderzoek zal macht worden gekoppeld aan invloed. We nemen aan dat de meest invloedrijke actor(en), ook het meest machtig zijn. Per netwerk zal gekeken moeten worden welke actoren het meest invloed uitoefenen op andere actoren.

Het hebben van macht kan verschillende invloeden hebben op het eerste elementen van de winsetgrootte: de preferenties en coalities. Putnam beschrijft dat het van belang is of het netwerk heterogeen of homogeen is (Putnam 1988, 444).

Volgens Putnam zal bij een homogeen netwerk de inhoud van de win-set niet echt variëren, maar de grootte wel. De win-set is dan afhankelijk van het type (internationaal of nationaal) dat de machtigste actoren binnen het netwerk zijn.

Wanneer een netwerk vooral bestaat uit machtige actoren die internationaal georiënteerd zijn, neemt Putnam aan dat de win-set groter zal zijn (Putnam 1988, 443). Wanneer een netwerk vooral bestaat uit machtige actoren die zich juist meer isoleren van de internationale politieke arena (en dus liever niet willen

onderhandelen), zal de win-set kleiner zijn. Bij een homogeen netwerk is de grootte van het netwerk afhankelijk van de mate waarin de machtige actoren de win-set willen vergroten.

In een heterogeen netwerk verandert dit, volgens Putnam (1988). Dan kan niet alleen de grootte van een win-set veranderen, maar ook de inhoud van de win-set. Volgens Putnam kan er bij een heterogeen netwerk sprake zijn van een *multi-issue* onderhandeling. Over het algemeen neemt een groep die het meest bezorgd is over één bepaalde onderdeel van een *multi-issue* probleem, vaak de meest extreme positie in. Er kunnen dus allerlei actoren een andere positie claimen op allerlei kanten van een *multi-issue*. Samen vormen deze de win-set; iedereen wil een gunstige uitkomst op zijn eigen speerpunt. Dit leidt tot een ingewikkelde win-set waarover op Level I nog nauwelijks te onderhandelen valt. Hierdoor kunnen de onderhandelingen op Level I sneller vastlopen (Putnam 1988, 446). Putnam geeft geen definitie van een *multi-issue*. In dit onderzoek nemen we aan dat een *multi-issue* gelijk staat aan een *multi-dimensional issue*; het betreft één onderwerp die op meerdere manieren benaderd kan worden. Bij het onderzoeken van de machtsverhoudingen binnen een heterogeen netwerk, moet er dus gekeken worden wat de meest machtige actoren willen en wie er een bepaalde claim kan doen bij een bepaalde dimensie van een issue op de win-set.

De tweede invloed op de grootte van de win-set zijn de politieke instituties. Hoe autonomer de onderhandelaars op Level I zijn van de actoren op Level II, hoe groter de win-set (Putnam 1988, 449).

Aan de andere kant leiden veel institutionele organisaties ook tot meerdere niveaus binnen een staat en dus tot een complexer systeem op Level II. Dit maakt het moeilijker om een grote win-set te creëren (Putnam 1988, 449).

Ook dit element valt aan TAN te koppelen. De hoeveelheid politieke instituties en hoe deze zich verhouden tot elkaar is beschreven door Barabasi (2002). Hij beschrijft drie 'algemene typen' structuur van een netwerk; *scale-free network*, *distributional network* en een *small world network* (Barabasi 2002). De *distributional network* is een netwerk waarin iedere actor ongeveer evenveel links heeft met andere actoren. *Small world network* is een netwerk waarbij er een aantal hele hechte clusters bestaan, die dunne links heeft met andere clusters (Lake en Wong 2009, 129).

De ICBL en de IANSA zijn beiden *scale-free networks*; dit betekent dat er een klein aantal actoren nauw met elkaar verbonden zijn, terwijl deze weer verbonden zijn aan een groot aantal actoren die minder nauw met elkaar verbonden zijn. Deze netwerken groeien, volgens Barabasi en Albert (1999) door *preferential attachment*: nieuwe actoren verbinden zich aan de centrale actoren binnen het netwerk (Lake en Wong 2009, 129).

Bij het combineren van Putnam aan de TAN, betekent dit dat hoe meer belangrijke, centrale spelers er zijn binnen een TAN, hoe complexer het wordt om een grote win-set te creëren. Een *scale-free network* leidt ertoe dat er een beperkt aantal centrale actoren is, wat leidt tot grotere autonomie. Het gaat dus vooral om het aantal actoren, en hoeveel overeenstemming daartussen is. Omdat IANSA en ICBL beide een *scale-free network* zijn, is het belangrijk dat er overeenstemming is tussen het kleine aantal invloedrijke actoren dat een centrale positie heeft binnen het netwerk. De win-set kan dan vergroot worden.

Het derde element dat invloed heeft op de grootte van de win-set is het gedrag van de vertegenwoordiger op Level I. Putnam beschrijft dat een vertegenwoordiger twee strategieën kan uitoefenen voor een zo groot mogelijke win-set, waarmee hij moet onderhandelen op Level I. De eerste strategie is het gebruik van *side-payments*, en de tweede is het verkrijgen van algemene *goodwill* (Putnam 1988, 450).

Side-payments worden hier bedoeld als een soort extra beloning die de onderhandelaar aan zijn hele Level II aanbiedt, in ruil voor steun voor een bepaalde win-set. Voor dit onderzoek zullen we dit element buiten beschouwing laten. Het valt buiten de mogelijkheden van dit onderzoek om de volledige wederkerigheid tussen de vertegenwoordigende NGO en de andere NGO's te analyseren.

Met *goodwill* bedoelt Putnam dat alle actoren op Level II de onderhandelaar graag willen steunen. De onderhandelaar geniet dus een bepaalde mate van legitimiteit. Eigenschappen die hieraan kunnen bijdragen zijn ervaring en populariteit van de onderhandelaar (Putnam 1988, 451).

Dit geldt ook binnen TAN. Volgens Carpenter (2011) kunnen bepaalde actoren binnen een TAN meer invloed uitoefenen dan anderen. Dit leidt tot een positieve spiraal; een centrale positie leidt tot grotere legitimiteit, waardoor de centrale positie vastgehouden kan worden, wat weer leidt tot grotere legitimiteit. Ook Carpenter stelt

dat een centrale positie leidt tot meer kennis en (positieve) aandacht (Carpenter 2011, 74). Dit valt samen met de populariteit en ervaring die Putnam noemt.

Bij dit onderzoek nemen we aan dat legitieme centrale spelers van een netwerk bepalend zijn voor de grootte van de win-set. Putnam richt zich op de individuele onderhandelaar. Voor dit onderzoek zal het helaas niet mogelijk te zijn om de individuele onderhandelaars te identificeren. Daarom beperken we ons tot het centrale orgaan binnen een netwerk dat onderhandelt met staten.

Tot slot moet er gesteld worden dat het eerste en derde element gedeeltelijk samenvalt; beiden gaat het (deels) om de invloed die de centrale actoren hebben binnen een netwerk. Een verschil tussen de twee elementen is dat bij het derde element de manier waarop de actoren deze legitimiteit verwerven van belang is. Bij het eerste element gaat het om de hoeveelheid macht die ze hebben.

Het bovenstaande samenvattend, komen we tot een aantal herkenningpunten waar de analyse zich op moet richten. Dit is in tabel 2 samengevat.

1. Preferenties en coalities (distributie van macht)	<i>Homogeen netwerk:</i> Zijn de centrale actoren internationaal/nationaal?
	<i>Heterogeen netwerk:</i> Wie doet er een claim op een dimensie van een <i>multi-dimensional issue</i> ?
2. Politieke instituties	- Hoeveel instituties? - Hoeveel overeenstemming tussen instituties?
3. Strategieën actoren	- Welke centrale actoren? - Zijn deze centrale actoren legitiem?

Tabel 2: Samenvatting van de indicatoren

4.3 Invloed win-set op uitkomst

Hoewel Putnam's theorie (1988) veel breder is dan wat hier besproken wordt, zijn bovenstaande elementen van de theorie van belang voor dit onderzoek. De vraag is: wat gaat er precies gebeuren met die win-set? Bepaalde eigenschappen van de win-set

geven aan waarom de grootte van de win-set belangrijk is voor de analyse voor dit onderzoek.

Ten eerste zal het bij een homogeen netwerk makkelijker zijn een grote win-set te creëren dan bij een heterogeen netwerk. Wanneer de centrale actoren in een homogeen netwerk international georiënteerd zijn, vergroot dit de win-set. Andersom, leidt een heterogeen netwerk tot een minder grote win-set. Dit is vooral zo bij een *multi-dimensional issue*; zoals uitgelegd verdwijnt de flexibiliteit. De win-set krijgt dan een andere vorm, zoals te zien is in figuur 5. Hierin heeft iedere actor in het netwerk een aparte positie ingekomen op iedere dimensie. Hier valt dan geen ruimte meer in te vinden, en de tegenpartij moet het rigide totaalpakket aannemen.



Figuur 5: De win-set voor een *multi-dimensional issue*

Een win-set wordt ook vergroot als er weinig actoren zijn; als er veel actoren zijn waartussen overeenstemming gezocht moet worden, is het moeilijker om een grote win-set te creëren. Tot slot, leidt het hebben van niet-legitieme centrale actoren tot een verkleining van de win-set. Tabel 3 geeft een overzicht.

Het gaat om de combinatie tussen deze actoren. Bijvoorbeeld, als een netwerk heel veel actoren heeft die meebeslissen, maar waarin wel iedereen homogeen is, kan er alsnog een redelijke grote win-set ontwikkeld worden. Er kan dus niet blindelings op één indicator worden afgegaan.

Creëren van een winset:	Distributie van macht?	Politieke instituties?	Strategieën gebruikt?
--------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	------------------------------

<i>Makkelijker</i>	Homogeen	Weinig actoren	Legitieme centrale actoren
<i>Moeilijker</i>	Heterogeen	Veel actoren	Niet-legitieme centrale actoren

Tabel 3: De moeilijkheidsgraad voor het creëren van een win-set.

Voordat de analyse kan beginnen, moet de link tussen Putnam en TAN volledig worden gemaakt. De aannames van Putnam moeten dus ook voldoen voor TAN. Eén hiervan is soevereiniteit van een staat. Hoewel de definitie van soevereiniteit niet op een TAN kan worden toegepast, voldoet een TAN wel aan de eigenschappen van soevereiniteit. In principe mogen de actoren van een TAN zelf bepalen wat voor activiteiten zij ondernemen om hun doel te promoten, en is een TAN aan niemand onderworpen.

Een andere aanname van Putnam (1988) is dat staten afhankelijk van elkaar zijn. Ook dat is het geval. Meerdere auteurs, waaronder Price (2003) en Risse (2001) geven aan dat staten en TAN afhankelijk van elkaar zijn. Daarom kunnen onderhandelingen op Level I evenwichtig plaatsvinden. Op deze aanname zal verder niet worden ingegaan.

Ook is het belangrijk om te verklaren waarom dit onderzoek afwijkt van het onderzoek van Morin, terwijl dit onderzoek wel geïnspireerd is door Morin's idee om Putnam toe te passen op TAN.

Hoewel Morin zich baseert op de theorie van Putnam, blijft hij niet bij de oorspronkelijke theorie. Voor zijn analyse heeft hij vijf nieuwe indicatoren ontwikkeld, die niet alleen gebaseerd zijn op de theorie van Putnam, maar ook op de latere toevoeging van Moravcsik (1993). Morin (2010) volgt Moravcsik in de aanname dat de theorie van Putnam tekort schiet. Putnam houdt volgens hen niet genoeg rekening met de invloed van de onderhandelaar, die namens Level II de onderhandelingen doet op Level I (Morin 2010). Doordat de onderhandelaar (als individu) een redelijk autonome positie heeft, spelen de persoonlijke, onafhankelijke waarden van de onderhandelaar ook een rol in het onderhandelingsproces. Putnam (1988) schenkt hier geen aandacht aan. Moravcsik (1993) heeft dit uitgewerkt in een bepaalde *acceptability-set*, wat gezien kan worden als een soort persoonlijke set van uitkomsten die de onderhandelaar nog náást de gewone win-set heeft. De

onderhandelaar kan dan de rol van een duif of een havik aannemen, afhankelijk van hoever de *acceptability-set* van de win-set aflight (Moravcsik 1993).

Voor dit onderzoek, en voor TAN in het algemeen, is deze toevoeging van Moravcsik (1993), en dus de methode van analyse van Morin (2010), niet relevant. In een staatcentrische theorie kan er inderdaad aangenomen worden dat een onderhandelaar nog zijn eigen agenda, gebaseerd op eigen waarden, er op na houdt. Echter, bij TAN kan worden aangenomen dat een vertegenwoordiger dat niet doet. Alle leden van een TAN worden verbonden door “gedeelde waarden en een gemeenschappelijke redenering” (FU: Keck, M. en Sikkink, K. 1999, 89). Hierbij kunnen we aannemen dat alle leden van een TAN zich inzetten voor een hoger doel met bijbehorende waarden. Het is minder aannemelijk dat een onderhandelaar dan andere waarden belangrijk vindt, dan de waarden die al in de win-set verwerkt zijn. Ook in een heterogeen netwerk, waarin de specifieke doelen anders zijn, streeft iedereen toch richting hetzelfde doel. Daarom gaat dit onderzoek er vanuit dat het eigenbelang geen rol speelt. Dit onderzoek neemt aan dat een onderhandelaar altijd de maximale uitkomst probeert te halen gegeven de win-set, en de betrekking van een *acceptability-set* dus niet nodig is.

5. Analyse

5.1 ICBL

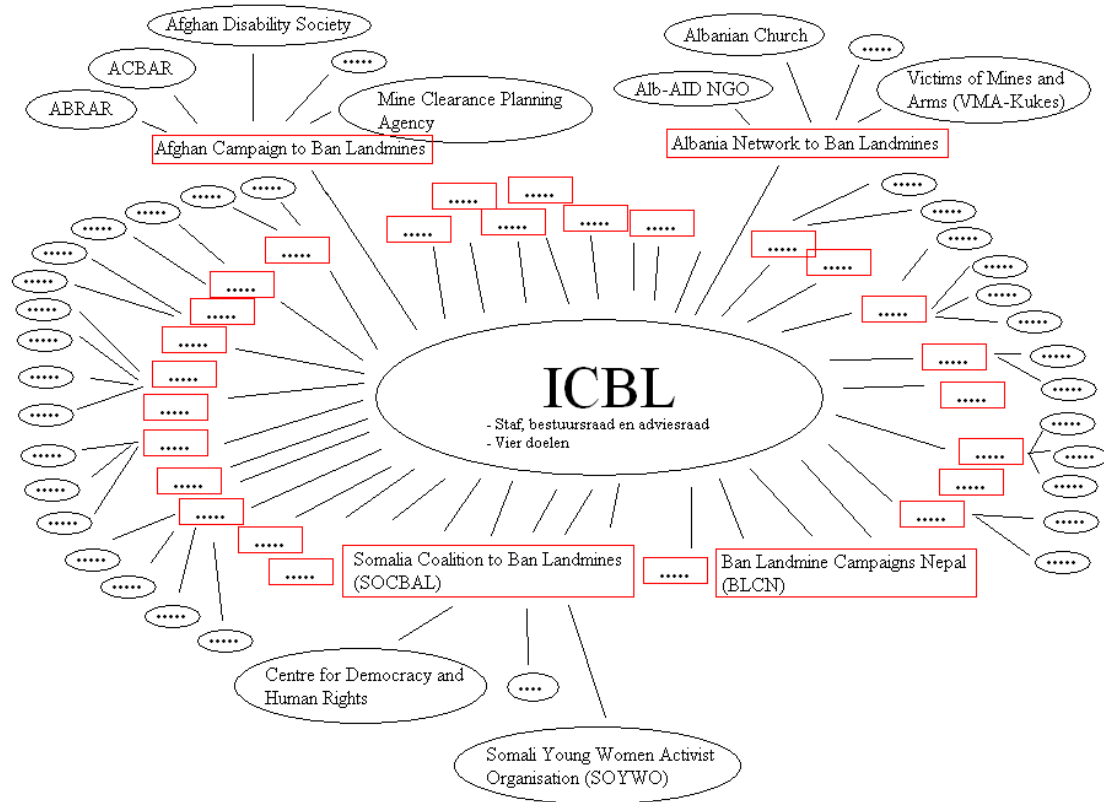
De *International Campaign to Ban Landmines* (ICBL) is een wereldwijde campagne met honderden leden, vaak in de vorm van een NGO. De ICBL heeft één campagne. De vier doelstellingen van de ICBL zijn duidelijk weergegeven op de site en luiden als volgt (ICBL 2012):

- Een volledige ban op het gebruik, de productie, de handel en het aanleggen van voorraden van persoonsgerichte landmijnen.
- Versnelde opruiming en vernietiging van alle geplaatste landmijnen en explosieve restanten van oorlog.
- Uitvoering van de rechten en behoeften van alle slachtoffers van landmijnen.

- Universele naleving van de 1997 *Mine Ban Treaty* en een volle implementatie ervan door iedereen.

In figuur 8 is de ICBL te zien. De ICBL bestaat uit de ICBL zelf (de staf, bestuursraad en adviesraad) en de ICBL als netwerk. Hierbij horen alle leden van de ICBL. Deze zijn verenigd in een nationale campagne (de vierkanten in figuur 8); de ICBL besteedt haar acties uit per land. De nationale campagnes bestaan uit NGOs (de buitenste cirkels in figuur 8). Niet alle nationale campagnes hebben NGOs onder zich; een voorbeeld hiervan is de Ban Landmine Campaigns Nepal. Deze opereert dus alleen, en is erg klein. Australië, Sudan en India hebben de grootste nationale campagnes, met respectievelijk 87, 82 en 70 deelnemende NGOs (ICBL 2012).

Iedere nationale campagne kan zo op zijn eigen manier campagne voeren binnen het desbetreffende land. Zo is de ICBL zo effectief mogelijk. Er is niet één bepaalde manier van campagnevoeren die in iedere cultuur het maximale effect behaalt. Door de flexibiliteit van de ICBL kan iedere nationale campagne op een andere manier druk uitoefenen op de betreffende regering om de doelstellingen van de ICBL te promoten. Deze (bovenstaande) doelstellingen zijn voor iedereen hetzelfde (Shawki 2011). Tussen de nationale campagnes is de uitwisseling van informatie erg goed; door middel van een nieuwsbrief en periodieke mailings houdt iedereen elkaar op de hoogte (Shawki 2011, 107). Nu de basis van het netwerk is uiteengezet, kunnen de drie analyse eenheden van Putnam worden toegepast op de ICBL.



Figuur 8: MAP van ICBL. De dikte van de lijnen en de figuren hebben geen verdere betekenis. De uitgewerkte voorbeelden in de figuur (Afghanistan, Albanië en Somalië) zijn willekeurig gekozen, en hebben geen bijzondere rol.

Preferenties & Coalities

De ICBL zelf bestaat uit een aantal actoren, zoals de bestuursraad, die veel macht heeft. Deze actoren bepalen de doelen van de ICBL als netwerk, en dus ook de win-set. Zij worden gevolgd door alle nationale campagnes (dit wordt hieronder uitgewerkt). Deze hebben ieder een gelijkwaardige positie binnen het netwerk. Er zijn in totaal 91 nationale campagnes, en 5 campagnes van een bepaald gebied (zoals Somaliland) (ICBL 2012). Hoewel deze campagnes in principe gelijk aan elkaar zijn gesteld, zal de nationale campagne in een machtig land zoals de VS meer invloed kunnen uitoefenen op de centrale actoren van de ICBL dan de campagne van Tadjikistan.

Daar iedere nationale campagne en de hoofdorganen van de ICBL streven naar dezelfde vier doelen, kunnen we aannemen dat de ICBL een homogeen netwerk is.

Het lijkt alsof de IBCL zelf bestaat uit zeer internationaal georiënteerde actoren; de staf en bestuursorgaan proberen alle andere NGOs over de hele wereld te coördineren. Op dit punt scoort de ICBL dus goed. Het is dus te verwachten dat het makkelijk is voor de ICBL om duidelijke, grote win-set te creëren.

De politieke instituties

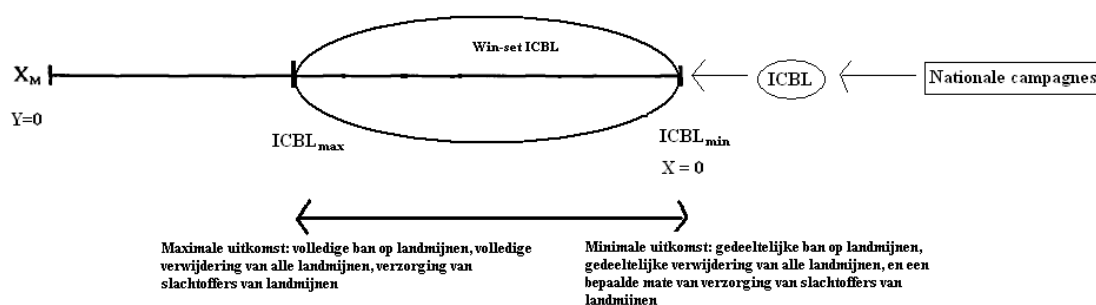
De ICBL zelf heeft een minimaal aantal centrale actoren, die een bepalende rol voor de ICBL vervult. De rest moet zich onderwerpen aan deze actoren, en eisen dus geen bepalende rol op wat betreft de doelstellingen van de ICBL.

Het ICBL is een typisch voorbeeld van *preferential attachment*, dat plaatsvindt bij een *scale-free network*; alle actoren verbinden zich aan de centrale actoren. Doordat er een minimaal aantal centrale actoren bestaat met een centrale positie, is het makkelijker om een win-set te creëren. Door de simpele structuur hoeft er geen rekening gehouden te worden met meerdere niveaus met complexe verhoudingen. Dit leidt ertoe dat de win-set beperkt kan blijven tot de vier bovenstaande doelen.

Strategieën gebruikt door ICBL

Het hoofdorgaan van de ICBL (tevens de centrale actor) gebruikt een interessante methode om legitimiteit te verweven. Dit doet het hoofdorgaan middels de aanmeldingsmethode. Deze methode, die vertaald kan worden naar de strategie, is namelijk de toelating. Voordat een NGO via een nationale campagne lid kan worden bij de ICBL, moet die NGO drie stappen ondernemen. Ten eerste moet de NGO de bovenstaande doelstellingen steunen. Ten tweede moet de NGO een soort inauguratie-belofte doen: de drie C's moeten worden nageleefd (Campagne, Communicatie, Coöperatie). Dit houdt onder andere in dat de NGO zich actief moet inzetten om de doelen van de ICBL waar te maken en dat er regelmatig informatie gedeeld moet worden. Tot slot moet er een aanmeldingsformulier worden ingevuld. Door iedere betrokkene binnen het netwerk te onderwerpen aan de regelgeving, zorgt de ICBL ervoor dat er een hoge mate van legitimiteit ontstaat. Een NGO wil alleen bij het netwerk als het ook echt de win-set van de ICBL wil volgen. Hierdoor worden de staf, het bestuur en de adviesraad, de bepalende organen van de ICBL, automatisch de meest centrale en meest legitieme actor binnen het netwerk. Dit draagt bij aan het gemak waarmee de win-set gevormd kan worden.

Nu alle bovenstaande elementen zijn geanalyseerd, kunnen we een schatting maken van hoe de win-set zich ontwikkelt binnen de ICBL. Door de duidelijkheid van de doelen, kan de win-set van de ICBL gezien worden als een schaalverdeling met een maximale en een minimale uitkomst (zie figuur 9). De maximale uitkomst is een volledige ban op landmijnen, een volledige verwijdering van alle landmijnen, en een optimale verzorging van de slachtoffers van landmijnen. De minimale uitkomst zijn dezelfde doelen, maar dan slechts een gedeeltelijke of minimale uitvoering. Dit kan gezien worden als een schaal, die ruimte biedt voor de tegenpartij om zelf een plek op in te nemen. Bijvoorbeeld, wanneer de ICBL zou onderhandelen met een afgevaardigde van China, kan China zelf kiezen wat voor plek zij op de win-set willen innemen. De ICBL prefereert natuurlijk dat iedereen de $ICBL_{max}$ positie inneemt, maar zou ook akkoord gaan met een andere positie op die schaal. Dat leidt tot een grotere kans van slagen bij de onderhandelingen.



Figuur 9: de win-set van de ICBL.

5.2 IANSA

De *International Action Network against Small Arms* (IANSA) is een wereldwijd netwerk tegen kleine wapens. De IANSA beschrijft zichzelf als een wereldwijd beweging tegen wapengeweld, en als een beweging die verschillende organisaties uit de maatschappij linkt om de verspreiding en misbruik van kleine wapens tegen te gaan (IANSA 2012).

Zoals te zien is in figuur 10, bestaat de IANSA uit een directeur, een bestuur, een internationale adviesraad, een staf (die werkzaam is in het secretariaat) en verschillende leden. Deze leden zijn losse NGOs die actie ondernemen tegen de verspreiding en misbruik van kleine wapens. Er bestaan vier categorieën leden: A-leden, supporters, informatieve contacten en ereleden. A-leden, moeten net als *alle*

leden bij de ICBL, zich onderwerpen aan de gang van zaken bij de IANSA. Zij moeten de *Member's Charter* ondertekenen, en de missie, waarden en huidige beleidspunten van de IANSA ondersteunen (IANSA 2012). Ook moeten zij laten zien dat (een deel van) hun activiteiten de 'missie bevorderen'. Belangrijk is om hieraan toe te voegen dat de leden niet per se worden verwacht *alle* doelen van de IANSA te ondersteunen; een enkele is al genoeg (Shawki 2011, 110).

Alleen A-leden hebben een stemrecht binnen de IANSA, en mogen representatieve functies vervullen. Supporters hebben deze rechten niet, maar ondersteunen wel de missie van de IANSA. Informatieve contacten bestaan vooral voor het aanleveren van informatie. Ereleden zijn individuen die geen relevante betrekking hebben tot de IANSA, maar die wel graag een goed woordje willen doen voor de IANSA (IANSA 2012).

Alle leden steunen in principe (een deel van) (één van) de campagnes (IANSA 2012). De IANSA heeft namelijk vier campagnes.¹ De eerste is *Disarm Domestic Violence*. Het doel van deze campagne is het beschermen van vrouwen tegen huiselijk wapengeweld. Zij streven naar een wapenverbod voor iedereen die ooit schuldig is bevonden aan huiselijk geweld.

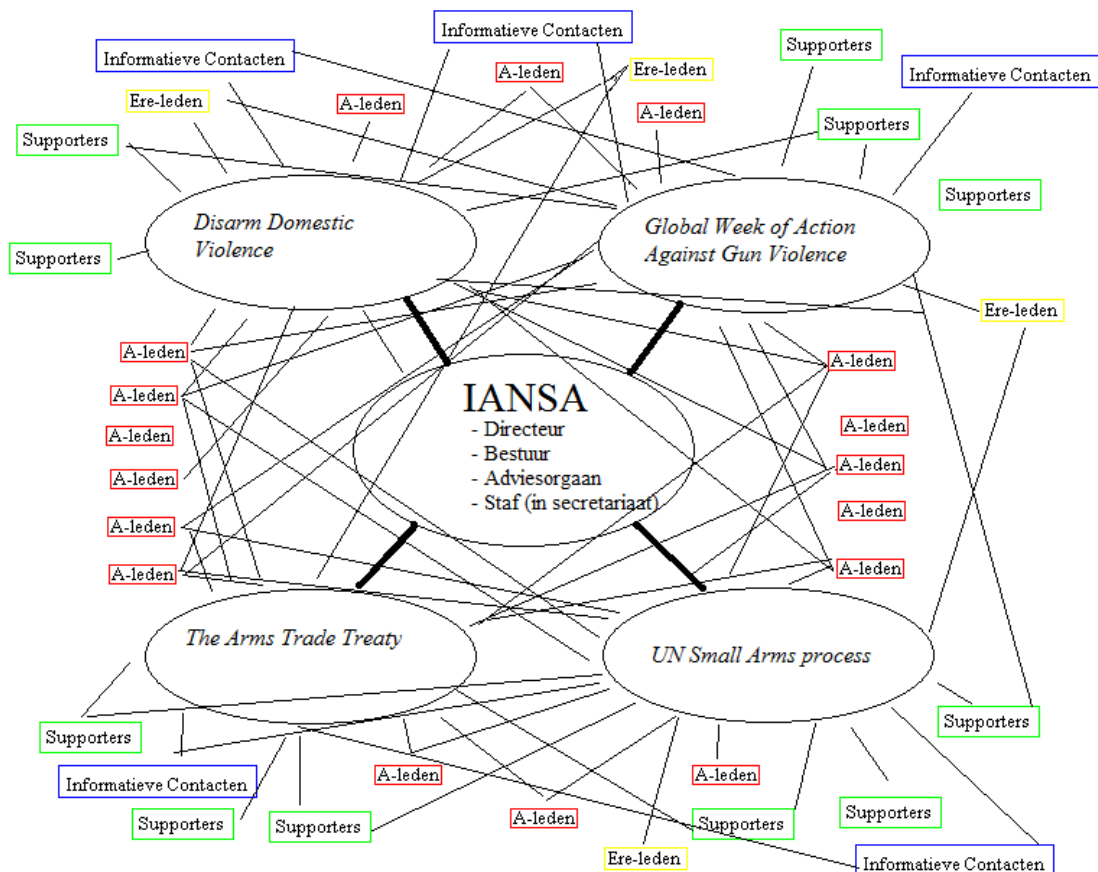
De tweede is de *Global Week of Action Against Gun Violence*. Deze campagne organiseert jaarlijks een week die bedoeld is om een grotere naamsbekendheid te creëren voor de andere drie campagnes (IANSA 2012).

De derde campagne van de IANSA betreft de *Arms Trade Treaty*. Dit wapenverdrag, dat in juli dit jaar getekend moet worden, kan het eerste VN-gebaseerde multilaterale wapenverdrag worden. De IANSA zet zich in om kleine wapens hierbij te betrekken. De officiële doelstelling van deze campagne is om de onderhandelingen van de ATT zodanig te beïnvloeden dat er sterke en relevante reguleringen op het gebruik van kleine wapens zullen komen (IANSA 2012).

De vierde en laatste campagne is de *UN Small Arms Process*. Hierbij wil de IANSA zich inzetten om kleine wapens, middels de VN, zoveel mogelijk te reguleren. Bij de *UN Small Arms Process* probeert de IANSA kleine wapens op zichzelf, dus buiten de eventuele *Arms Trade Treaty* om, te reguleren. Enkele doelstellingen die bij deze campagne horen is onder andere de implementatie van de eerder beschreven *Programme of Action (PoA)*. Een andere doelstelling is het samensmelten van de

¹ Let op: het woord 'campagne' heeft hier een andere betekenis dan bij de ICBL.

voorkoming van wapengeweld met globale ontwikkeling, mensenrechten, gezondheidszorg en geslachtsgelijkheid. Ook hoort hierbij dat de IANSA pleit voor effectieve implementatie van de *International Tracing Instrument*, wat wapens dient te markeren en traceren (IANSA 2012).



Figuur 10: MAP van IANSA. De dikte van de lijnen en de figuren hebben geen verdere betekenis.

De IANSA is niet, zoals de ICBL een netwerk van nationale campagnes. De IANSA bestaat daarentegen uit individuele NGOs, onderzoeksinstituten en andere groepen uit het maatschappelijk middenveld. De IANSA heeft dus een sterk gedecentraliseerde structuur (Shawki 2011, 110).

Nu er een algemeen beeld van de IANSA is geschetst, kunnen Putnam's punten worden toegepast op de IANSA.

Preferenties en coalities

De distributie van macht is veel minder gecentraliseerd in de IANSA dan in de ICBL. Er hangt een competitieve sfeer, en een aantal losse NGOs hebben aanzienlijk meer macht dan anderen. Volgens Shawki (2011, 111) ergeren sommige NGOs binnen het netwerk zich aan de dominante rol die bepaalde westerse IANSA leden hebben. De IANSA kent het eerder beschreven fenomeen inter-NGO competitie; er bestaat een strijd voor het verkrijgen van informatie en andere bronnen (Shawki 2011, 112 en Grillot et al 2006, 78). De vraag is nu, wie heeft er binnen de IANSA de meeste macht? Zowel Grillot et al (2006, 75) en Shawki (2011, 11) geven aan dat het netwerk wordt gedomineerd door een klein aantal westerse NGOs. Zij bepalen dus vooral de win-set van de IANSA. Deze NGOs worden nergens specifiek benoemd, maar er zijn slechts een aantal westerse NGOs betrokken. Op de website van de IANSA staat een duidelijke lijst met betrokken Europese en Noord-Amerikaanse NGOs (IANSA 2012). De grootste hiervan zijn Oxfam en Amnesty International (vergeleken met de lijst van Global Journal 2012). Volgens Oxfam zelf streven zij naar een “strikte controle op wereldhandel in kleine wapens” (Oxfam 2012). Hoewel mensenrechtenorganisatie Amnesty International waarschijnlijk niet tegen een controle op handel is, ligt de nadruk voor deze organisatie op “strengere regels die mensenrechten beschermen” (Amnesty International 2012).

Zo blijkt dat binnen de IANSA verschillende machtige actoren hun preferenties leggen bij andere elementen. Zodoende kunnen we stellen dat de IANSA een heterogeen netwerk is. Dit komt tot uiting doordat het probleem van kleine wapens een *multi-disciplinary issue* is. Bij een *multi-disciplinary issue* loopt een netwerk het risico dat iedere actor een andere positie claimt op een bepaalde dimensie van een issue. De IANSA heeft het netwerk zodanig ingericht dat het Multi-disciplinaire karakter van de issue van kleine wapens wordt versterkt. Terwijl Amnesty International en de Human Rights Watch zich richten op de geschonden mensenrechten door kleine wapens, focussen Oxfam en de *World Council of Churches* zich op de afbraak van economische ontwikkeling op kleine wapens (Shawki 2011). Dit leidt tot het feit dat alle NGOs, middels de verschillende campagnes, over andere beleidsvoorstellen willen onderhandelen; terwijl de één illegale wereldhandel in kleine wapens tegen wil gaan, richt de ander zich op het verbod van wapens van voormalig criminelen. Het feit dat er vier campagnes zijn, draagt bij aan deze heterogeniteit. Een paar NGOs hebben de macht, maar zij zijn niet homogeen. Dit bemoeilijkt de creatie van een grote win-set.

Politieke instituties

Binnen de IANSA zijn er veel organen die invloed hebben op de win-set. Omdat de vele A-leden in principe gelijk zijn aan elkaar binnen de IANSA en moet er een win-set gecreëerd worden door samenwerking tussen alle losstaande actoren. De IANSA is een *scale-free network* waarin *preferential attachment* plaatsvindt. Echter, deze binding vindt plaats bij vier verschillende campagnes. Hierdoor gaan we ervan uit dat het creëren van een win-set bij de IANSA erg complex is. Ook op dit punt scoort de IANSA dus niet goed.

Strategieën gebruikt door IANSA

De IANSA heeft zich niet rondom een bepaald doel ontwikkeld (in tegenstelling tot de ICBL; die is ontwikkeld aan de hand van de vier doelen). Dit heeft nog steeds invloed op de hedendaagse werking; het heeft afbreuk gedaan aan de legitimiteit van IANSA. Grillot et al (2006, 76) concluderen dat de leden van de IANSA het slechts over één ding eens zijn; er is geen leider. Hoewel het hoofdorgaan van de IANSA (bestuur en secretariaat) in 2002 als formeel leider is aangewezen, heeft de IANSA geen leiderschap getoond (Shawki 2011, 110). Er ontstaat op die manier geen *goodwill*; de afgevaardigde van de IANSA die aan de onderhandelingstafel zit, wordt niet als legitiem gezien. Hierdoor krijgt deze ook geen redelijke win-set mee van de actoren in het netwerk. Dit legt de IANSA ernstige beperkingen op bij het vinden van oplossingen. Op dit laatste punt scoort de IANSA dus ook slecht.

Op bovenstaande gegevens kan er een schatting worden gemaakt van de win-set van de IANSA. Er zijn meerdere campagnes binnen de IANSA, waarbij sommige actoren grote invloed hebben, en andere actoren minder invloed. Door dat het een *multi-disciplinary issue is*, ontstaat er een rigide win-set, waarin iedere campagne een andere positie inneemt op een bepaalde dimensie van de issue van kleine wapens. Dit is te zien in figuur 11. Hierin valt moeilijk te onderhandelen, en de tegenpartij moet de IANSA dus als geheel aannemen.



Figuur 11: de win-set van de IANSA.

Nu we de verschillende win-sets geanalyseerd hebben, moeten deze gelinkt worden aan het succes en het falen van respectievelijk de ICBL en de IANSA. Volgens dit model heeft een duidelijke, ruime win-set invloed op de positie van een netwerk bij onderhandelingen in de internationale arena. Een rigide, niet duidelijke win-set draagt hier niet aan bij.

De ICBL en de IANSA functioneren beiden anders in de internationale arena. De ICBL heeft haar eigen succes gecreëerd, terwijl de IANSA dat niet is gelukt. Zoals hier is geanalyseerd kan dit gedeeltelijk worden verklaard door de interne structuur en het functioneren op Level II. De verschillen op Level II van beiden netwerken, hebben ertoe geleid dat zij in een andere institutionele context moeten functioneren. En juist deze institutionele context, maakt het de IANSA nog extra moeilijk om effectief te zijn. Dit zal nu nader worden uitgelegd.

De eerste poging tot een landmijnverdrag, de eerder beschreven CCW, was een VN-gebaseerd verdrag die bijdroeg aan de landmijnenban. Echter deze, en ook andere initiatieven, faalden. Doordat de ICBL een duidelijke doelstelling heeft, heeft dit onderzoek aangetoond dat het voor de ICBL makkelijker was om een sterke campagne te voeren voor een nieuwe conferentie. Dit bleek succesvol en leidde tot het Ottawa Process in 1997. De ICBL kreeg een grote rol bij de onderhandelingen en mocht als gelijkwaardige partner aan de onderhandelingstafel zitten. De institutionele context was zodanig, dat de ICBL een sterke onderhandelingspositie kreeg. Zodoende kon de ICBL een duidelijke win-set meenemen, en was voor iedereen duidelijk wat de ICBL wilde bereiken. Dit bleek succesvol.

Bij de IANSA is het niet zo voorspoedig verlopen. De PoA, het eerste verdrag dat kleine wapens moest reguleren, was VN gebaseerd. Dit verdrag bleek ineffectief. Echter, in tegenstelling tot de ICBL, is het de IANSA daarna niet gelukt om door middel van een succesvolle campagne een conferentie te organiseren waarbij kleine wapens werden aangepakt. Dit komt, zoals bij de analyse is aangetoond, doordat de

IANSA geen eenduidig doel heeft om te promoten. Als niet alle actoren voor hetzelfde doel vechten, blijkt het moeilijk om zelfstandig een conferentie te organiseren. De IANSA zit zichzelf hiermee dwars; de onderhandelingen blijven nu namelijk VN-gebaseerd. Deze institutionele context beperkt de IANSA tot een rol van observerende partner; alleen staten hebben stemrecht binnen de VN. Zo leidt het ontbreken aan een duidelijke win-set dus tot het falen van een TAN.

De institutionele context is dus erg belangrijk, blijkt nu. Een duidelijke win-set leidt ertoe dat een netwerk zich dus uit een beperkende institutionele context worstelt, en zo een sterke onderhandelingspositie krijgt. Andersom geldt dus, dat een kleine en rigide win-set leidt tot een positie in de beperkende institutionele context blijft.

6. Conclusie

Dit onderzoek heeft getracht om het verschil in succes tussen de IANSA en de ICBL te verklaren. Door de *Two-level Theory* van Putnam toe te passen op TAN, is er geanalyseerd of de structuur van een TAN invloed heeft op het succes of falen van het netwerk. Dit komt doordat een bepaalde structuur leidt tot een bepaalde win-set. Deze win-set heeft invloed op het succes van een TAN.

De ICBL en IANSA lenen zich goed voor deze analyse. Zoals voor aanvang van dit onderzoek werd verwacht, heeft de gedecentraliseerde structuur van de IANSA inderdaad een negatieve invloed op het creëren van een sterke win-set. Dit draagt bij aan de slechte prestaties van de IANSA.

De ICBL daarentegen heeft wel een duidelijke structuur. De win-set is duidelijk en de doelstellingen zijn niet onderhandelbaar. Dit draagt bij aan het internationale succes van de ICBL.

Hoewel dit onderzoek suggereert dat de structuur inderdaad invloed heeft op de succes van een TAN, zijn er aantal beperkingen. Dit onderzoek zich in zijn algemeenheid moeten beperken met oppervlakkige en/of tweedehands informatie uit de artikelen van Shawki (2011) en Grillot et al (2006), en van de betreffende websites. Daarom zouden sommige elementen een meer genuanceerde analyse toelaten. Om echt in de netwerken te duiken, zouden interviews met de betrokkenen afgenomen moeten worden en een analyse van onderliggende stromen gedaan moeten worden. In het bijzonder zou er nog onderzocht kunnen worden of er sprake is van

side-payments, zoals Putnam die beschrijft. Vooral voor de IANSA, waarin sommige NGOs meer invloed hebben dan anderen, is dit interessant.

Een andere beperking van dit onderzoek is de conceptualisatie van Putnam's drie punten. Dit onderzoek heeft de originele theorie van Putnam gevolgd; helaas heeft dat geleid tot het feit dat zwaktes van Putnam's theorie zijn overgenomen in dit onderzoek. Putnam geeft bijvoorbeeld geen duidelijke conceptualisatie van macht, waardoor dat in dit onderzoek een enigszins vaag punt blijft. Voor vervolgonderzoek is het de moeite waard na te denken hoe macht, maar ook legitimiteit en autoriteit beter gedefinieerd kan worden, om zo tot een sterkere conclusie te komen.

De invloed van de structuur van een TAN op het succes van een TAN is waarschijnlijk slechts een deel van de verklaring. Voor vervolgonderzoek is het interessant om te analyseren welke andere kenmerken van een netwerk invloed kunnen hebben op het succes, zoals bepaalde karakteristieken van beide issues. Ook is het interessant om de win-set van de staten die met de netwerken moeten onderhandelen te analyseren; dat biedt een ander perspectief.

Om ook een succesvolle TAN te worden, zou de IANSA haar doelen moeten aanpassen tot er een eenduidige win-set ontstaat. Omdat er vier campagnes worden gevoerd door één netwerk, lukt het allemaal net niet. Het zou beter zijn als alle leden zich inzetten voor één doel. Ook moeten de hoofdorganen van de IANSA duidelijk de leiding nemen, en zich niet teveel laten beïnvloeden door een aantal machtige NGOs. Als de structuur van het netwerk wordt aangepast, kan de verspreiding van kleine wapens effectief worden tegengegaan. Dit zou de hele wereld ten goede komen.

7. Literatuurlijst

Barabasi, A., Albert, R. 1999. "The emergence of Scaling in Random Networks." *Science* 286 (5439): 509-512.

Barabasi, A. 2002. *Linked: The New Science of Networks*. Cambridge: Perseus Publishing.

Brem, S., Rutherford, K. 2001. "Walking together or Divides Agenda?: Comparing Landmines and Small-Arms Campaigns." *Security Dialogue* 32: 169 – 186.

Burgerman, S. 2001. *Moral Victories: How Activists Provoke Multilateral Action*. Ithaca and London: Cornell University Press.

Carpenter, R. 2011. "Vetting the advocacy agenda: Network Centrality and the Paradox of Weapon Norms." *International Organization* 65, winter 2011: 69 – 102.

Cooley, R., Ron, J. 2002. "The NGO scramble: Organizational Insecurity and the Political Economy of Transnational Action." *International Security* 27 (1): 5 – 39.

Grillot, S., Stapley, C., Hanna, M. 2006. "Assessing the Small Arms Movement: the Trials and Tribulations of a transnational network." *Contemporary Security Policy* 27 (1): 60 – 84.

Hafner-Burton, E., Kahler, M., Montgomery, A. 2009. "Network Analysis for International Relations." *International Organization* 63 (3): 559 – 592.

Heigo, S. 2004. "SALW and Micro-Disarmament: Norm Building and the Role of the United Nations." *NIDS Security Reports* 5: 45 – 67.

Kahler, M. 2009. "Networked Politics: Agency, Power, and Governance." In: *Networked Politics; Agency, Power and Governance*, Kahler, M. (eds). London and Ithaca: Cornell University Press.

Keck, M. and Sikkink, K. 1999. "Transnational advocacy networks in international and regional politics." *International Social Science Journal* 51 (159): 89-101.

Lake, D., Wong, W. 2009. "The Politics of Networks." In: *Networked Politics; Agency, Power and Governance*, ed. Kahler, M. Ithaca and London: Cornell University Press.

Moravcsik, A. 1993. "Introduction: Integrating International and Domestic Theories of International Bargaining." In: *Domestic Politics: Doubled Edged Diplomacy*, ed. Evans, P., Jacobson, H. en Putnam, R. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Morin, J. 2010. "The Two-Level Game of Transnational Networks: The Case of the Access to Medicines Campaign." *International Interactions* 36: 309-334.

- Murdie, A., Davis, D. 2010. "Looking in the Mirror: Comparing INGO networks." Paper 31. http://opensiuc.lib.siu.edu/pnconfs_2010/31.
- Peterson, M. 1992. "Transnational Activity, International Society and World Politics." *Millennium* 21 (3): 371-88.
- Pilisuk, M., Nagler, M. 2011. *Peace Movements Worldwide*. USA: ABC-CLIO.
- Putnam, R. 1988. "Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games." *International Organization* 42 (3): 427 – 460.
- Price, R. 2003. "Review Article: Transnational Civil Society and Advocacy in World Politics." *World Politics* 55: 579–606.
- Risse, T. 2001. "Transnational Actors and World Politics." In: *Handbook of International Relations*, ed. Carlsnaes, W., Risse, T., and Simmons, B. London: Sage.
- Shawki, N. 2011. "Organizational structure and strength and transnational campaign outcomes: a comparison of two transnational advocacy networks." *Global Networks* 11 (1): 97 – 117.
- Sikkink, K. en Smith, J. 2002. "Infrastructure for Change: Transnational Organizations 1953 – 93." In: *Restructuring World Politics*, ed. Khagram, S., Riker, J., Sikkink, K. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Sikkink, K. 2009. "The Power of Networks in International Politics." In: *Networked Politics; Agency, Power and Governance*, ed. Kahler, M. Ithaca and London: Cornell University Press.
- UNICEF. 2006. "Kinderen buiten schot: Nederland, kleine wapens en de gevolgen voor kinderen". UNICEF Nederland: Den Haag.

Internetbronnen:

- Amnesty International 2012. <http://www.amnesty.org/en/campaigns/control-arms> (Last visited 04/05/2012).
- Global Journal 2012. http://theglobaljournal.net/photo/full_view/575/ (last visited 04/05/2012).
- ICBL 2012. <http://www.icbl.org> (last visited 10/05/2012).
- IANSAs 2012. <http://iansa.org/region/europe> (last visited 04/05/2012).
- Oxfam 2012. <http://www.oxfam.org/en/about/issues/peace-security> (last visited 04/05/2012).

