

Poker eller patiens?

Multilaterala förhandlingar i Europaparlamentet;
en explorativ studie om förhandlingskulturen i Europas folkvalda
parlament.

Författare: Sofia Sjödin

Abstract

Since the Maastricht Treaty the European Parliament has gained competence in the decision-making process and the Parliament is today one of two decision-making institutions, next to the Ministers of Council. In this study the main focus has been to shed light over the negotiation culture within the European Parliament, which up till now has been a neglected research area. This is of great significance because the internal negotiations in the European Parliament decide the external negotiation position with the other institutions.

After face-to-face interviews with MEP:s and assistants I have been able to identify certain characteristics to create an understanding of the negotiation culture in Europe's elected Parliament. The negotiations are oriented towards a problems-solving approach and the prevailing apprehension is consensus-based negotiations instead of the existence of political blocks. The committees are stronger than the European party groups, which further encourage negotiation. In addition, the negotiations seem to be focused on issues rather than on with whom to negotiate. The keyword, throughout the study, is consensus and the negotiation culture is characterized by the ambition to create consensus in all the different aspects of the negotiations. Other focal points are leadership, carried out by the rapporteur and the cultural aspects of the negotiations.

Keywords: European Parliament, Two-level game, Consensus, Negotiation culture, Committees and rapporteurs.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INLEDNING	4
1.1 Uppsatsens syfte och frågeställning	4
1.2 Metodologisk diskussion	5
1.3 Material	7
1.3.1 Reliabilitet och validitet	7
1.4 Teoretisk positionsbestämning	7
1.5 Tidigare forskning om förhandlingar i Europaparlamentet	9
1.6 Avgränsningar	10
1.7 Disposition	10
2. TVÅ PARADIGM AV MULTILATERALA FÖRHANDLINGAR	11
2.1 Multilaterala förhandlingar	11
2.2 Två åskådningar av förhandlingar	12
3. TWO-LEVEL GAME	15
3.1 Den nationella nivån	16
3.2 Partigrupper i Europaparlamentet	16
3.3 Nationella partier kontra partigrupper	17
3.3.1 Illustrativt exempel på konflikt mellan nationell och europeisk nivå	18
4. UTSKOTT I EUROPAPARLAMENTET	21
4.1 Ämnesspecialisering	21
4.2 Utskott kontra partigrupper, två starka poler	22
5. LEDARSKAP I FÖRHANDLINGAR	24
5.1 Rapportörskapet	25
5.2 Viktiga egenskaper	27
5.2.1 Personligt hantverk	27
6. KULTURELLA ASPEKTER PÅ FÖRHANDLINGAR	29
6.1 Top-dog	30
6.2 Politisk kultur och nationella skillnader	30
6.2.1 Poker eller patients	31
7. Summerande analys samt slutsatser	33
8. REFERENSFÖRTECKNING	36
Litteratur	36
Muntliga källor	38
Internet	40
9. BILAGA 1	41

1. INLEDNING

Europeiska Unionen har varit en del av Sverige sedan 1995. Personligen har jag studerat unionen ett flertal år men det var inte förrän jag praktiserade i Bryssel som allt föll på plats. EU kan studeras från så många olika infallsvinklar och nivåer. Minst krut har hittills lagts på forskning kring Europaparlamentet, institutionen som hyser Europas folkvalda. Reser man till Bryssel ska man försöka få en rundvandring, helst när det är Brysselvecka¹ för att uppleva atmosfären och vimlet i Spinelli och Spaak². 732 parlamentariker från tjugofem länder ska tillsammans med rådet och kommissionen styra Europa mot hållbar utveckling och ökad konkurrenskraft. Hela europeiska samarbetet är i ständig förändring och präglas av både inre och yttre dynamik. Europaparlamentet har gått från att vara en oansenlig aktör i beslutsprocessen till att ha medbeslutanderätt på väldigt många områden. I dagsläget kan inte ministerrådet ensamt bestämma unionens framtid utan måste samverka med parlamentet. Parlamentets nyfunna maktposition gör det intressant att studera institutionen på närmare håll. Europaparlamentet är unikt och vare sig man är ”euforisk” EU-anhängare eller ej är detta en institution som kräver en större scen i både samtidsforskning och media. Eftersom institutionen är unik borde arbetssättet vara detsamma och därtill borde förhandlingarna ha en unik prägel. Jag är intresserad av att undersöka hur förhandlingarna går till i Europas folkvalda parlament.

1.1 Uppsatsens syfte och frågeställning

Uppsatsens frågeställning är av inomvetenskaplig natur, i vilken jag ämnar fylla en lucka i den samhällsvetenskapliga empiriska forskningen. Europaparlamentet är numera delaktigt i beslutsfattandet i unionen, vilket gör det intressant och viktigt att undersöka hur förhandlingarna inom institutionen går till. Eftersom ämnet bryter ny mark har jag för avsikt att med ett explorativt tillvägagångssätt kartlägga förhandlingskulturen³ i Europaparlamentet. Mitt syfte är således att ur ett förhandlingsperspektiv, med initialläge i multilaterala förhandlingar ta hjälp av fyra aspekter, för att systematiskt analysera förhandlingarna i Europaparlamentet.

Hur ser den interna förhandlingskulturen ut i Europaparlamentet?

¹ Parlamentet sammanträder var tredje vecka i Strasbourg.

² Paul Henry Spaak och Altiero Spinelli byggnaderna är parlamentets huvudbyggnader i Bryssel. P.H. Spaak var den belgiske utrikesministern som år 1957 låg bakom skapandet av EEG och Euratom. A. Spinelli den italienska parlamentarikern som var drivande i att reformera unionens institutioner vilket, 1991, tillsammans resulterade i Maastrichtfördraget.

³ Begreppet förhandlingskultur definieras i kapitel 2.

1.2 Metodologisk diskussion

Till att börja med vill jag göra klart att uppsatsen bygger på vissa antaganden, både ontologiskt och epistemologiskt, vilket gör det möjligt för mig att säga något om förhandlingskulturen i Europaparlamentet, härnäst benämnt EP (Esaiasson m.fl. 2003: 17). Dessa postulat är att det finns en objektiv verklighet som är beroende av våra subjektiva medvetanden samt att det genom observationer går att hemföra förståelse om denna objektiva verklighet.

Eftersom ämnet varit försummat inom forskningen är valet av problemfrågeställning i allra högsta grad statsvetenskapligt relevant. För att resultaten ska anses allmängiltiga bör ytterligare studier göras för att kartlägga förhandlingskulturen och så även med ett större antal parlamentariker. Detta förringar dock inte resultaten i denna studie eftersom de befintliga ramverken i uppsatsskrivande gör det omöjligt att, i detta fall, leta allmängiltiga sanningar. Studien bryter ny mark och är ett steg i riktningen att i framtiden teoretiskt kunna förklara ett fall av en specifik förhandling i EP. En god beskrivning förekommer en förklarande analys samtidigt som den är en förutsättning för att en sådan ska kunna genomföras (Esaiasson m.fl. 2003: 35).

Min explorativa studie kommer inte att fylla forskningsluckan dock ger den goda indikationer på hur förhandlingskulturen ser ut i EP. Jag har i min studie letat efter regelbundenheter, mönster och återkommande samband när jag studerat och analyserat förhandlingsprocessen. Mitt tillvägagångssätt har varit induktivt, det vill säga att jag har låtit empirin styra mitt val av teorier (Esaiasson m.fl. 2003: 122, Bryman 1997: 24). Intervjuerna gjordes i början och därefter har materialet visat vägen. Teorierna har genomgående använts för att systematisera samt analysera resultatet. Detta innebär att uppsatsen inte har något rent teorikapitel utan teorierna tas fram och förklaras när de integreras med empirin. Man skulle med andra ord kunna säga att analysen börjar efter det första kapitlet. Resultatet teoretiseras med hjälp av förhandlingsteorier, samt forskning om EU och parlament, vilket även är mitt verktyg för att bryta ner processen i mindre, mer lätthanterliga bitar. Jag har delat in arbetet i fem delar där första delen, kapitel två lägger grunden för hela studien.

Multilaterala förhandlingar är utgångspunkten för studien och de fyra aspekterna tar även de sitt avstamp ur multilaterala förhandlingar. Dessa fyra delar har vuxit fram ur intervjuerna och jag har därefter kopplat ihop var del till passande teori. Delarna är signifikanta för EP och utan den induktiva arbetsformen hade det inte funnits material att arbeta med. I arbetet att kartlägga förhandlingskulturen i EP har partigrupperna, utskotten, ledarskap och kulturella skillnader varit framträdande, vilket jag inom kort kommer att utveckla ytterligare.

1.2.1 Intervjuer med Europaparlamentariker

Mitt tillvägagångssätt var till en början att boka intervjuer per telefon men jag insåg snabbt att kommunikation per mejl var att föredra. Tiden var knapp och parlamentets sista utskottsmöten var två veckor efter inlämnandet av uppsatsplanen. Som tur var kunde många träffa mig trots minimal framförhållning. Jag kontaktade alla svenska parlamentariker, 19 stycken. Utöver det mejlade jag även ca 50 icke-svenska

parlamentariker. Jag utgick ifrån ledamotsförteckningen i utskotten, valde tre utskott efter personligt intresse (ITRE, EMPL, ENVI⁴) och mejlade de personer till vilka jag enkelt kunde hitta en adress. Jag hade även i åtanke att få en jämn fördelning mellan partigrupper och länder. Det visade sig att det var betydligt svårare att få intervjuer med icke-svenskar. Av allt att döma hade en framförhållning på ca två månader varit lämplig för att boka in möten med icke-svenska parlamentariker. Jag fick tag i totalt tio parlamentariker, varav en tjeck och en portugis. På plats i Bryssel träffade jag även fyra svenska politiska rådgivare samt tre assistenter varav en britt, en österrikare samt en portugis. Det blev många intervjuer under de fyra dagar jag var i Bryssel, totalt sjutton stycken.

Jag valde att använda mig av intervjuer för att det var det enda tillbörliga sättet att samla stoff vilket även hade den positiva bieffekten att det gav mig ett unikt material. Fördelen med kvalitativa intervjuer är enligt Holme och Solvang att forskaren själv sätter de tematiska ramarna samt att det liknas vid ett samtal (1991: 110ff). Jag övervägde, vid ett tidigt stadium, att göra intervjuer per telefon men bestämde mig för att åka ner till Bryssel istället. Problemet med telefonintervjuer är att man missar väldigt mycket, man får inte samma samspelsituation och det är mycket svårare att tolka signaler (Esaiasson m.fl. 2003: 279). Nu i efterhand är jag övertygad om att jag inte skulle ha fått samma resultat om jag inte intervjuat dem öga mot öga. Det var inga formella intervjuer utan jag samtalande med respondenterna och det personliga samspelet, tror jag, möjliggjorde en ökad förståelse. Till en början använde jag mig av bandspelare men övergick till att ta anteckningar eftersom intervjuerna blev längre än vad jag på förhand räknat med. Politiker är vana talare och jag anser inte att det var problematiskt att utföra intervjuerna. Det var inte heller svårt att få ett bra samtal med assistenter och rådgivare. Intervjuerna var utformade likt ett samtal som jag styrde och så vitt jag kunde se så kände sig respondenterna inte pressade (Esaiasson m.fl. 2003: 293, Halvarsen 1992: 86).

Jag intervjuade⁵ fyra av fem svenska socialdemokrater, varav två inte ville stå med sitt namn. Jan Andersson, Anna Hedh, samt två socialdemokratiska europaparlamentariker. Från vänsterpartiet träffade jag Eva-Britt Svensson, från moderaterna Christofer Fjellner från folkpartiet Maria Carlshamre och från centerpartiet Lena Ek. De två icke-svenska parlamentarikerna var Jan Brezina, tjeckisk konservativ och Fausto Correia, portugisisk socialist. De fyra rådgivarna jag fick möjlighet att ställa frågor till var Clara Du Rietz, politisk rådgivare till Christofer Fjellner, Jenny Sonesson politisk rådgivare till Maria Carlshamre, Niklas Noaksson politisk rådgivare till Ewa-Britt Svensson och Katarina Maaskant politisk rådgivare till Lena Ek. De intervjuade assistenterna heter Will Surman, Renate Rieder och Carla Gisela och arbetar som assistenter åt Neil Parish, Paul Rubig samt Fausto Correia.

Mina frågor handlade om deras erfarenheter och åsikter om alla sorters förhandlingar i parlamentet, hur förhandlingarna går till samt karakteriserande drag och eventuella kulturella skillnader (Esaiasson m.fl. 2003: 286). Frågor ställdes även kring vilken roll partigruppen kontra det nationella partiet spelar i förhandlingarna. Intervjuerna tog

⁴ ITRE Utskotten för industrifrågor, forskning och energi, EMPL Utskottet för sysselsättning och sociala frågor, ENVI Utskottet för miljö, folkhälsa och livsmedelssäkerhet.

⁵ Alla intervjuer är listade i bilaga 1, där står det även vilka utskott och partigrupper de tillhör.

mellan 20-60 minuter. Under intervjun med Fausto Correia tolkade hans assistent vilket eliminerade en sannolik språkförbistring.

1.3 Material

Jag har genomgående antagit ett öppet förhållningssätt gentemot resultaten och låtit materialet styra mig under den explorativa resan. Materialet är inhämtat från samtalsintervjuer samt från sekundärkällor. Böcker och artiklar stödjer både den teoretiska och den empiriska delen. Teori och empiri är sammanflätade och det gäller även källorna. I Bryssel besökte jag kommissionens bibliotek och fick där använda deras databaser, detta resulterade i att jag fann nya artiklar som jag har haft stor nytta av i uppsatsskrivandet. Artiklarna är alla från välkända tidskrifter som 'Journal of European Public Policy', 'European Journal of International Relations', 'International Organization' samt 'Journal of Common Market Studies'. Jag använder mig även av förhandlingsklassiker som Raiffa, Hopmann och Zartman. Det tryckta materialet har varit relativt lättillgängligt⁶. Denna uppsats integrerar tre olika diskurser nämligen förhandlings- och parlamentsforskning samt forskning om Europeiska unionen, främst EP.

1.3.1 Reliabilitet och validitet

Jag litar på att uppgifterna jag fått vid intervjuerna är korrekta och ser ingen anledning till att någon ledamot, rådgivare eller assistent skulle vilja föra mig bakom ljuset (Holme & Solvang 1991: 116). Naturligtvis måste man ha i åtanke att det är en personlig bild intervjupersonerna speglar, vilket både är styrkan i materialet samtidigt som det gör det problematiskt att dra generella slutsatser. Beklagligt är att de flesta intervjuade är svenskar, en omständighet jag varit oförmögen att ändra på. Jag måste anta att en senare undersökning skulle komma fram till samma resultat om de ställer lika frågor som jag (Esaïasson m.fl. 2003: 61f, Halvorsen 1992: 41). Dock går utvecklingen framåt vilket gör att förutsättningarna för en parlamentariker (både formellt och informellt) kan se annorlunda ut efter en tid. Den tryckta litteraturen har god reliabilitet eftersom den är hämtad ur välrenommerade tidskrifter och/eller skriven av välkända forskare.

1.4 Teoretisk positionsbestämning

Anledningen till att jag tar min ansats ur multilaterala förhandlingar är att förhandlingarna i EP sker mellan fler än två parter, vilket karakteriserar hela förhandlingssättet. Jag har med materialets hjälp identifierat fyra aspekter av

⁶ Ett problem har dock varit förseningarna på grund av personalbrist i biblioteket.

multilaterala förhandlingar i EP. Detta för att kunna strukturera analysen samt att fånga upp de delar som är centrala och unika för EP ur förhandlingssynpunkt. De två paradigm av förhandlingar, distributiva samt integrativa förhandlingar, är karakteriserande för multilaterala förhandlingar i allmänhet men EP i synnerhet. Kapitlet börjar med en diskussion kring begreppen förhandling och förhandlingskultur för att därefter utveckla resonemanget kring de två paradigmerna av multilaterala förhandlingar. Detta för att jag anser att paradigmerna utgör ett passande ramverk för studien.

Därefter följer fyra dimensioner som ur förhandlingssynpunkt har visat sig vara viktiga byggstenar i arbetet att kartlägga de interna förhandlingarna i EP. Först kommer jag att analysera interaktionen mellan nationell och europeisk nivå. Kapitlet heter ”two-level game⁷” efter Putnams teori om hur interaktionen mellan olika nivåer påverkar förhandlingar. Ledamöterna i parlamentet har olika nivåer att svara till, både moderpartiet samt partigruppen i EP. Detta gör arbetet tämligen komplext och förhandlingarna lika så. En av alla frågor till informanterna var exempelvis: Vad händer i förhandlingen om nationella intressen och partigruppens intressen går isär?

Den andra aspekten jag förbinder med multilaterala förhandlingar är arbetet i utskotten där kopplingen till partigrupper dyker upp igen. Parlamentets huvudsakliga arbete sker i utskotten och således är även utskotten ett forum för förhandlingar, och kräver därför särskild uppmärksamhet. Den institutionella strukturen är viktig att belysa eftersom regelverket styr de återkommande förhandlingarna. Utskottens arbete går ut på att skapa majoritet och det är där interaktionen med partigrupperna återigen blir intressant. I multilaterala förhandlingar är det viktigt att försöka minska komplexiteten, förhandlingarna sker inte mellan alla 732 ledamöter i plenum utan i utskotten. Men även utskotten är för stora för att förhandlingar ska kunna utföras smidigt, därför är det endast en liten grupp, en representant från var partigrupp, som förhandlar. Den ledamot som driver frågan i utskottet kallas rapportör och hon förhandlar med för den frågan utsedda skuggrapportörer från varje partigrupp. Det leder oss in till kärnan av förhandlingarna i utskotten, rapportören⁸. Informanterna betonade alla hur viktigt rapportörens arbete och engagemang är, det är den personen som ensam ska modifiera texten från kommissionen och ena utskottet. Därför har jag valt att ge rapportörskapet särskild uppmärksamhet trots att det egentligen ingår i utskottens arbete.

Den tredje aspekten av multilaterala förhandlingar i EP presenteras i kapitel fem där jag går djupare in i utskotten och analyserar ledarskapet i förhandlingarna. Ledaren, personen som driver en fråga även kallad rapportören har en enormt viktig position eftersom utgången hänger på hur väl hon lyckas i förhandlingen. Den fjärde och sista aspekten på den explorativa resan är hur kulturella skillnader påverkar förhandlingarna. Normalt existerar inga kulturella skillnader i parlament vilket gör EP unikt med de tjugofem olika nationaliteterna. Förhandlingarna i EP karakteriseras av en kulturell mångfald, vilket är ett karakteriserande drag som bör uppmärksammas. Med hjälp av dessa aspekter hoppas jag kunna kartlägga förhandlingskulturen inom EP. Problematiskt

⁷ Jag har valt att använda begreppet ”two.level games” på engelska för att det inte finns en passande svensk översättning samt för att det är ett vedertaget begrepp inom förhandlingsforskningen.

⁸ Rapportör kallas även föredragande. Posten kallas rapportörskap, under intervjuerna var detta den rådande terminologin bland parlamentarikerna. Därför har jag valt att använda samma terminologi.

är att alla delar går in i varandra samtidigt som en uppdelning är nödvändig för att göra analysen överskådlig, därför kan det vara viktigt att upprepa vissa företeelser.

1.5 Tidigare forskning om förhandlingar i Europaparlamentet

Tidigare forskning av förhandlingsteoretisk karaktär om EP har varit föga uttömmande och forskningsluckan är uppenbar. Det kan tänkas bero på att EP:s beslutsfattande kompetens förstärkts först på senare år och att institutionen därför inte varit ansedd som ett maktcentra. Forskningen om EP har tilltagit i takt med att parlamentets makt ökat och då främst på 1990-talet med Maastrichtfördraget och ”Single European Act” (Peterson & Bomberg 1999, Katz & Wessel 1999, Corbett m.fl. 2000). Den samtida forskningen kan delas in i fyra områden (Hix m.fl. 2003: 193). (1) Forskning om den generella utvecklingen samt beskrivning av parlamentets funktion⁹. (2) Forskning om europaparlamentets val¹⁰. (3) Forskning om intern politik och organisation inom parlamentet. (4) Forskning om inter-institutionella förhandlingar mellan europaparlamentet, rådet och kommissionen¹¹.

Det är den tredje inriktningen, intern politik och organisation, som till viss del är tillämpningsbar för denna studie. Forskningen inom detta område har varit kring utvecklingen av partigrupper, fastställande av dagordning, organisationen kring tilldelningar i utskotten, konkurrensen om ordförandeposter, fördelningen av stabspersonal samt talartid och koordinering av utskottens röstlistor samt ställningstaganden (s.194). Jag har använt mig av litteratur om utskotten, partigrupperna och postallokering dock hade det inte varit möjligt att producera en god analys utan intervjuerna eftersom forskningen inte behandlar förhandlingar. Senaste tidens framstående forskare inom området är Luciano Bardi, Simon Hix, Amie Kreppel, Christopher Lord, Verginie Mamadouh, Abdul Noury och Tapio Raunio för att nämna några.

Den EU-relaterade förhandlingsforskningen har riktat in sig på ministerrådet och förhandlingar institutionerna emellan. Christer Jönsson och Ole Elgström skrev år 2000 en artikel med titeln ”Negotiation in the European Union: bargaining or problemsolving?” (s.685). Artikeln tar i anspråk att beskriva förhandlingsmönstret i EU, vilket jag anser att de misslyckas med eftersom de behandlar EU som en homogen institution. En specificering av de olika institutionerna hade gett god kvalitet jag nu anser att artikeln saknar. Ansatsen är snarare ett reda ut de principiella variationerna av förhandlingar i en av institutionerna, nämligen ministerrådet.

⁹ Steunenberg & Thomassens ”The European Parliament, moving towards democracy in the EU” från 2002 och Corbett, Jacobs och Shackletons fjärde upplaga av ”The European Parliament” från 2000 är bra litteratur på området.

¹⁰ Ledande är EES European Election Studies bestående av; Karlheinz Reif, Herman Schmitt, Mark Franklin, Cees van Eijk.

¹¹ Framstående forskare är George Tsebelis, Bernard Steunenberg, Garrett, Combez, David Judge, David Earnshaw, Ritterberg, Martin Westlake etc

1.6 Avgränsningar

Jag har valt att bortse från talmanskonferensen samt utskottsordförandekonferensen som med all säkerhet försiggås av förhandlingar. Detta med anledning av att jag inte kunnat boka in intervjuer med några personer involverade i den processen. Att respondenterna till största delen är svenskar gör det problematiskt att ge en heltäckande bild av förhandlingskulturen, detta på grund av att försöket med större spridning av parlamentariker misslyckades. Maktförhållandet i EP är inget jag explicit valt att belysa. Dock skulle man kunna hävda att det genomgående finns inslag av maktaspekter men med andra benämningar. Man skulle även kunna tänka sig en maktanalys istället för eller jämte ledarskapsanalysen. Om partigrupperna vore starkare, med starkare förhandlingspositioner skulle en maktanalys vara av intresse. Men jag anser att maktstrukturen ej har en dominerande ställning när det kommer till förhandlingskulturen i EP och därför har jag analyserat förhållandena med andra glasögon. Förhoppningsvis tar någon annan vid där jag slutar och presenterar en analys av förhandlingskulturen och maktförhållandena i EP.

1.7 Disposition

I kapitel två kommer en redogörelse för multilaterala förhandlingar som ligger till grund för studien. Därefter följer Putnams teori, vilken i denna studie kommer att beskriva interaktionen mellan nationell och europeisk nivå. Detta genom att jag undersöker de nationella partierna kontra partigruppernas ställning. I kapitel fyra belyser jag utskottens roll och dess funktion i EP för att därpå komma in i teorier kring ledarskap vilket sedan operationaliseras med rapportörskapet i utskotten. Till sist granskas de eventuella effekterna av kulturella skillnader i förhandlingarna samt parlamentets strävan att finnas med i beslutsprocessen, som slutligen avslutas med en metaforisk beskrivning. I kapitel sju avslutar jag studien med en summerande analys samt slutsatser.

2. TVÅ PARADIGM AV MULTILATERALA FÖRHANDLINGAR

Till att börja med ämnar jag definiera ordet förhandling. Jag har valt ut två citat som väl beskriver närvaron av de nödvändiga och centrala komponenterna i en förhandling, nämligen gemensamma samt konkurrerande intressen. Enligt Iklé är förhandlingar:

”the realization of a common interest where conflicting interests are present” (1964: 3).

Lax och Sebenius definition av förhandlingar är:

a process of potentially opportunistic interaction by which two or more parties, with some apparent conflict, seek to do better through jointly decided action than they could otherwise (1986: 11).

I syftet och frågeställningen är ordet *kultur* adderat till *förhandling*, *förhandlingskultur*, här följer ett tydliggörande av mitt resonemang. Eftersom EP är en institution där aktörer interagerar i upprepade förhandlingar tenderar förhandlingarna att bli institutionaliserade. Detta innebär att det skapas en egen kultur, beteenden, normer och språk (Jönsson m.fl. 2002: 223). Med andra ord innebär detta att förhandlingar får ett sorts ramverk kring rådande attityder, värden och beteenden. I det här specifika fallet handlar det om hur förhandlingskulturen ser ut i EP, vad EU-parlamentariker anser samt vad forskningen har att säga på området. Nu är det hög tid att gå vidare till multilaterala förhandlingar, vilket i allra högsta grad är karakteriserande för förhandlingskulturen i EP.

2.1 Multilaterala förhandlingar

Förhandlingsteorier var till en början bilaterala och förutsatte två parter, strukturen var med andra ord given (Zartman 1994). I situationer med flera aktörer är inte strukturen given utan formas utifrån parterna, deras intressen och maktpositioner. Multilaterala förhandlingar är mer komplicerade än bilaterala förhandlingar, det är fler parter och därmed fler intressen som ska tillgodoses. Eller som Zartman uttrycker det *”the more the messier”* (1994: 3). Förhandlingarna kan involvera tre eller fler parter (Hopmann 1996: 244). De största problemen i multilaterala förhandlingar är således komplexiteten och osäkerheten (Hampson 1995: 23). I bilaterala förhandlingar gör man generellt ett antagande om att parterna är lika (Zartman 1994: 2). Zartman anser att multilaterala

förhandlingar karakteriseras av specifika egenskaper (1994: 4ff). Först och främst innebär multilateral att det är flera parter i förhandlingen, för det andra att förhandlingarna är av flerfrågekaraktär där många frågor har olika dimensioner och är av olika vikt för olika parter, vilket ökar komplexiteten. För det tredje är det inte bara frågorna och intressena som är otaliga utan även en mångfald vad gäller roller. De som driver vissa frågor och de som fungerar som anhängare samt de som gör allt för att försvara en specifik ståndpunkt. För det fjärde karakteriserar multilaterala förhandlingar av konsensus, där nedläggande av en röst inte ger ett negativt utfall utan snarare innebär ett bekräftande. För det femte är förhandlingarna till stor del lagstadgande med målet att harmonisera lagstiftningen parterna emellan. Komplexiteten som uppstår kan dock reduceras (Jönsson & Elgström utkommer 2005: 4, Zartman 1994: 5). I EP är det politiska arbetet uppdelat i partigrupper. Själva arbetet sker i utskotten där representanter från de olika partigrupperna förhandlar. Enligt Hampson handlar multilaterala förhandlingar om just koalitionsbyggande och att uppnå samförstånd för att föra förhandlingen framåt (1995: 24). Effektivt ledarskap är även det ett sätt att minska komplexiteten i multilaterala förhandlingar, mer om det i kapitel fem.

2.2 Två åskådningar av förhandlingar

Förhandlingar har genom historien setts ur två olika paradig, distributiva förhandlingar och integrativa förhandlingar¹². Den moderna eran började på 1960-talet med verk som Thomas Schellings *"Strategy of conflict"*, Anatol Rapoport's *"Fights, Games and Debates"* och Fred Charles Iklés *"How Nations Negotiate"*. Dessa verk har gemensamt att de utgår ifrån teorier som "non-zero-sum games"¹³ och blandade motiv teorier, där parterna har samarbets- och konkurrensinriktade alternativ att välja på (Hopmann 1995: 25). Formella spelteorier återfinns främst hos Schelling och Papoport medan Iklé anknyter till teorier kring internationella relationer (Schelling 1960, Iklé 1964, Hopmann 1995). Trots att förhandlingar ansågs vara ett spel där blandade motiv förekom delades teorierna upp i två läger, å ena sidan de som betonade konkurrensen i förhandlingar och på de andra de som uppmärksammade samarbete för att öka alla inblandade parter individuella förtjänster. Dessa två paradig representerar även olika teorier inom internationella relationer, nämligen realism och liberalism (Hopmann 1995: 28f).

När det gäller internationella förhandlingar är realisten skeptiskt inställd till samarbete eftersom denne anser att det internationella systemet är anarkistisk där var aktör bara har sig själv att förlita sig på. Liberaler ser större potential med samarbeten, även på lång sikt trots att parternas intressen på kort sikt ofta står i motsatsförhållande till varandra. En ytterligare vattendelare är inställningen till personliga förtjänster, relativa kontra absoluta vinster (s. 31). Realisten betonar vinster i relation till

¹² Kärt barn har många namn "bargaining and problem-solving" heter även distributiva och integrativa förhandlingar, samt nollsumme- och plussummespel i litteraturen

¹³ Zero-sum games= när en spelare vinner exakt vad motståndaren förlorar. Det finns alltid en vinnare och en förlorare. Non-zero-sum games= är motsatsen och har element av både samarbete och konkurrens som till exempel "Prisoner's Dilemma" (Sartori 1987: 224)

motståndarnas vinster, i ett nollsummespel där den ena partens vinst är den andra partens förlust. Liberalen sätter värde på absoluta förtjänster även om motståndarna skulle tjäna lika mycket eller mer på resultatet, kooperativa lösningar och plussummespel¹⁴. Skillnaden mellan realister och liberaler är just ansatsen i konflikter och hur man väljer att lösa gemensamma problem (s. 33). De som anser att de totala förtjänsterna är viktigast, ser hellre att vinsterna blir asymmetriska och höga än symmetriska men lägre. En realist skulle här hävda att trots att båda parter får det bättre finns en förlorare med ett ogynnsamt strategiskt läge, vilket gör att de relativa förtjänsterna parterna emellan blir viktiga för att inte skapa asymmetri.

Lax och Sebenius beskriver samma fenomen i termer av integrativa och distributiva förhandlingar, där integrativa liknas vid problemlösande förhandlingar och distributiva vid hårda förhandlingar. Integrativ förhandling är enligt Lax och Sebenius att gemensamt nå en överenskommelse alla kan vara nöjda med (1986: 88). Medan distributiv förhandling är att en part ökar sin del på de andras bekostnad, att kräva värde, med andra ord när inga gemensamma fördelar finns förutom det eventuella avtalet (s. 119). Den integrativa förhandlingen handlar om att skapa värde, samarbete står i fokus samt att en överenskommelse ska vara fördelaktig för alla inblandade parter, förhandlingen är således en ”win-win” förhandling (s. 30). Den distributiva förhandlingen konsumerar värden, det en part vinner förlorar en annan, en förhandling har alltid en vinnare och en förlorare (s. 32). En distributiv förhandling handlar med andra ord om att parterna i en förhandling försöker öka sin del av kakan, utan hänsyn till de andra parterna (Elgström och Jönsson 2000: 685). Den integrativa förhandlingen försöker nå lösningar där alla inblandade anser att överenskommelsen är bättre än *status quo* (ibid). Problemlösaren har det gemensamma bästa i fokus att öka värdet samt att ”göra tårtan större” (Elgström och Jönsson 2000, Lax och Sebenius 1986). Även kreativitet, innovativa lösningar samt goda relationer parterna emellan värdesätts och hör den integrativa förhandlaren till (Lax och Sebenius 1986: 31).

En multilateral förhandling inbegriper normalt både motsättningar och samförstånd (Sannerstedt 1992) eller som Iklé uttrycker det; *”Without common interests there is nothing to negotiate for, without conflict nothing to negotiate about”* (Iklé 1964: 2 i Elgström & Jönsson 2000). Parter som ofta träffas vid förhandlingsbordet brukar anta ett mer samarbetsvilligt tillvägagångssätt än när enfrågeförhandlingar ska avgöras (Sannerstedt utkommer 2005: 173). Ledamöterna i EP förhandlar löpande i utskotten och gör så under den hela fem år långa mandatperioden (Sartori 1987: 228). I förhandlingarna är kontexten viktig (intervjuer Andersson, Hedh, Svensson¹⁵). Olika frågor har olika intensitet, när en grupp tillsist fattar ett beslut är det oftast de mindre intensiva som givit efter till fördel för de starkt intensiva (Sartori 1987: 227). Förhandlingar i EU karakteriseras av samarbetsvillig problemlösning samt hävdande av nationella intressen och positioner (Sannerstedt utkommer 2005: 181).

I intervjuerna framkom att arbetet i EP präglas av en samarbetsvilja och en vilja att alltid vara med i beslutsprocessen gentemot rådet (intervjuer Andersson, Ek, Svensson). Under en längre tid har parlamentet försökt vinna mark på lagstiftningsområdet och

¹⁴ Plussummespel= svenska översättningen av ”non-zero-sum games” motsatsen är nollsummespel.

¹⁵ Respondenterna har alla intervjuats vid ett tillfälle under v.49 år 2004 därför skulle det vara onödig information att upprepade gånger skriva datum i referensen. För en fullständig förteckning över intervjuer samt datum vänligen se s. 35 i litteraturförteckningen.

även varit framgångsrika vilket har präglat förhandlingarna. Många tror nu att allt eftersom parlamentets kompetens ökar kommer samförståndet att övergå i blockpolitik, alltså till mer distributiva förhandlingar (intervju Andersson). I dagsläget är det kontexten som är avgörande för hur förhandlingen utvecklas, detta resonemang kommer att utvecklas ytterligare längre fram. I hela uppsatsen kommer vi att komma tillbaka till dessa två paradigmer av förhandlingar men vi kan redan nu fastslå att EP inte är renodlat när det gäller förhandlingsinriktning. Integrativa och distributiva förhandlingar förekommer om vart annat. I nästa kapitel använder jag mig utav teorin ”two-level game” för att analysera hur diskursen på nationell och europeisk nivå integreras. Där kommer det att framgå att förhandlingar tenderar att bli distributiva när nationella intressen står på spel.

3. TWO-LEVEL GAME

Putnam presenterade 1988 ett konceptuellt ramverk för hur interaktionen mellan inrikes- och utrikespolitik kan analyseras. Tidigare teorier hade missat kopplingen och fokuserat på antingen diplomatiska eller nationella intressen och därför inte kunnat förklara förhandlingar när parter har två (ibland olika) intressen att tillgodose. Han menar att uttrycket ”two-level game” är en metafor för interaktionen mellan nationella och internationella intressen. Första nivån i internationella förhandlingar är regeringar medan den andra nivån är nationella intressen. Jag ämnar använda Putnams teori för att analysera relationen mellan de nationella intressena som representeras av parlamentariker samt de samlade europeiska intressena som representeras av partigrupperna. Intressant är att ur ett förhandlingsperspektiv analysera relationen dem emellan.

På internationell nivå försöker regeringar att maximera nyttan för de nationella aktörerna genom att tillgodose krav. Samtidigt som de försöker minimera ogynnsamma utländska effekterna (Putnam 1988: 434). På nationell nivå lobbar olika inhemska grupper för att deras intressen skall tas till godo och parallellt försöker politiker få ökat förhandlingsmandat genom att skapa koalitioner och få stöd för sin politik (ibid). Svårigheter kan vara att en policy är önskvärd på en nivå men helt omöjlig på den andra. Drivkrafterna att nå en överenskommelse mellan nivåerna är dock starka. Aktörerna i förhandlingen godtar och har förståelse för att retoriken ser något annorlunda ut på de olika nivåerna, viktigast är trots allt resultatet (ibid). I en förhandling är risken för avhopp, både frivilliga och ofrivilliga, överhängande. Det är viktigt för alla inblandade parter att varje aktör har stöd hemifrån. En misslyckad förhandling drabbar alla inblandade, något alla vill undvika (439). Dock kan hemmaopinionen användas som taktik för att försöka förbättra sin position och få ut mer av förhandlingen. *”I’d like to accept your proposal, but I could never get it accepted at home”* är vad en brittisk diplomat brukade säga när han väntade att det skulle bli en tuff förhandling (440). Det kan vara problematiskt att sammanfoga de olika nivåerna samtidigt som det kan användas som förevändning för att slippa obekväma kompromisser.

Uppenbart är att Putnams teori appliceras bäst på mellanstatliga förhandlingar men jag anser att den även fungerar bra i detta avseende. Parlamentarikerna i EP är folkvalda representanter som driver de frågor de gått i val på och på EU-nivå ingår politikerna i en europeisk partigrupp som förhandlar gentemot andra partigrupper. Denna komplexitet trädde fram i intervjuresultaten och jag ämnar jag nu redogöra för dessa, efter en genomgång av de två nivåerna.

3.1 Den nationella nivån

Första nivån i förhandlingarna i EP är den nationella. Europaparlamentarikerna representerar nationella politiska partier och de går till val på sina partiprogram (Lodge 1994: 20). I en studie av Scully och Farrell från 2003 undersöks hur parlamentarikerna själva ser på den individuella representationen i EP. Tydligt är att parlamentarikerna tolkar sina roller väldigt olika alltifrån vilka de representerar till vilka typer av frågor de anser är viktiga (s. 285). Parlamentsledamöterna är inte bundna av de nationella partierna utan besitter en större frihet än ledamöter i de nationella parlamenten (Steunenberg och Thomassen 2002: 7). Huruvida parlamentariker socialiseras in i institutionen och blir starka EU anhängare är omdebatterat, men den senaste forskningen ger inget belägg för det påståendet. Scully har testat tesen "going native", att parlamentariker efter ett par år i parlamentet antar institutionens värderingar, men kunde inte finna empiriskt stöd för detta (Steunenberg & Thomassen 2002: 113). Även Katz och Wessel belyser socialiseringen av ledamöter (1999: 47f). De menar att processen har två effekter. Att ledamöterna tar till sig institutionens normer och uppförandekoder, samtidigt som de tar till sig institutionens intressen, "*where you stand is where you sit*" (s. 48). Den sistnämnda innebär att det ligger i sakens natur att alla ledamöter i EP försöker göra institutionen starkare och mer inflytelserik eftersom det blir en personlig angelägenhet. Forskningen går med andra ord isär vad gäller ledamöters socialisering. Det verkar finnas skillnader mellan länder och partier och jag har inte kunnat utforma en generell tolkning eller beskrivning av hur ledamöterna förhåller sig till de nationella nivåerna. Mitt bidrag blir blott att redogöra för de uppgifter respondenterna försett mig med. Förhoppningsvis tar någon annan vid och analyserar europaparlamentarikernas inställning till de nationella nivåerna både mer djupgående och omfattande.

3.2 Partigrupper i Europaparlamentet

EP har sju partigrupper för de 732 ledamöterna, varav 27 ledamöter är grupplösa. Den största gruppen är de konservativa, Gruppen för Europeiska folkpartiet (kristdemokraterna) och Europademokraterna (EPP-ED) som har 268 ledamöter och representanter från samtliga tjugofem medlemsländer, näst störst är Socialdemokratiska gruppen (ESP) med 202 ledamöter. Den tredje största gruppen heter Gruppen Alliansen liberaler och demokrater (ALDE) och har 88 ledamöter. Fjärde största gruppen med 42 parlamentariker är Gruppen De Gröna/Europeiska fria alliansen (De Gröna/EFA) en ledamot mindre har Gruppen Europeiska enade vänstern/Nordisk grön vänster (GUE/NGL). Gruppen självständighet/demokrati (IND/DEM) har 37 ledamöter och Gruppen Unionen för nationernas Europa (UNE) har 27 ledamöter. För att få majoritet krävs 367 röster. Det räcker således inte att den största gruppen, de konservativa, kommer överens med exempelvis liberalerna, totalt 356 mandat. Det krävs en bred sammanslutning av partigrupper vilket gör att förhandlingar alltid är centrala i EP.

Partigrupperna är långt ifrån en homogen grupp. Några grupper har mer sammanhållning medan andra är väldigt splittrade. Eller som Niklas Noaksson politisk

rådgivare för vänsterpartiet i EP uttryckte det, ”*alla grupper har sina problem*” och i deras fall utgörs problemet av tjeckiska kommunister i GLU/NGL gruppen (intervju). I EPP-ED¹⁶ är mångfalden stor, där ingår bland annat moderaterna, kristdemokraterna, Forza Italia samt konservativa partier från hela Europa. Det brittiska konservativa partiet är EU-kritiska och tillsammans med moderaterna vill de att EU ska vara ett samarbete mellan autonoma stater, med andra ord ett icke-federalt Europa (intervju Du Rietz). I ESP ingår socialdemokrater från hela Europa. Det är enligt mina undersökningar den mest homogena partigruppen, de har även något som skulle kunna liknas vid ett partiprogram. Enligt Jan Andersson, socialdemokrat, finns det alltid en strävan att hålla ihop gruppen (intervju). Partigrupperna har blivit allt starkare i och med att parlamentet ökat sina befogenheter (Hix m.fl. 2003: 327).

3.3 Nationella partier kontra partigrupper

Av intervjuerna framkom att svenska socialdemokrater samt brittiska Tories är starkast knutna till sina nationella partier. Dock anser ingen av de intervjuade att det är omöjligt att gå emot partigruppen. Socialdemokraterna och vänstern var de som tydligast markerade vikten av att på förhand klargöra detta för partigruppen. Medan de andra ansåg att det enda som krävdes var god argumentation och politisk övertygelse. Två av de socialdemokratiska europaparlamentarikerna låter partilinjen gå före den personliga övertygelsen. En av de två förklarar detta med att partiet har stöttat henne i valrörelsen och utan deras stöd skulle hon aldrig ha kommit dit hon är idag (intervju). Lena Ek uttryckte att det aldrig skulle bli konflikter mellan henne och centerpartiet eftersom hon är med och utformar centerpartiets politik (intervju). Hon känner samtidigt att hon kan ta beslut helt efter eget huvud och har inga som helst problem med att gå emot partigruppen. För Maria Carlshamre är den liberala övertygelsen ledstjärnan, hon känner inte att hon behöver konsultera folkpartiet innan hon röstar eller att det är problematiskt att rösta emot partigruppen (intervju). Fausto Correia menar att när nationella intressen står på spel kan inte partigruppen hindra honom från att försvara hemlandets intressen (intervju). Han anser att man inte kan ignorera opinionen för då är den politiska karriären slut. Även Jan Brezina är inne på samma spår, för honom är jämväl det nationella partiet viktigare än partigruppen.

De brittiska konservativa är fullkomligt styrda från moderpartiet. Ofta ”attackerar” de Labour samtidigt både på nationell- och EU-nivå (intervju Surman). Sammanhållningen är stark och karriären skulle snabbt vara avslutad om en parlamentariker röstar emot partiets rekommendationer (ibid). Endast en parlamentariker som är inne på sin sista mandatperiod innan pension skulle kunna uttala sig fritt och rösta därefter. Skillnaderna partierna emellan verkar med andra ord vara stora, dock kan storleken på delegationen vara en tänkbar förklaring. Lena Ek driver en enmans delegation för centerpartiet medan de konservativa från Storbritannien är 28 parlamentariker (www.europarl.eu.int). Rimligen skulle man kunna tänka sig att ett

¹⁶ De två sista bokstäverna i EPP-ED står just för Europademokraterna vilka med andra ord är de brittiska konservativa (Tories).

större parti behöver en starkare sammanhållning, vilket i sådana fall skulle förklara skillnaderna.

Vänsterpartiet anser sig vara förskonade från partipiska på EU nivå. Partigruppens ordförande, Francis Wurtz, rekommenderar hur gruppen ska rösta men sedan är det helt upp till var och en att avgöra (intervju Svensson). När partigruppen träffas för att diskutera aktuella frågor är det ofta heta diskussioner men alltid högt i tak, enligt Noaksson (intervju).

I vissa frågor syns klyftan mellan de olika nivåerna tydligt och då främst när det gäller budgetfrågor. Tjecken Jan Brezina visar upp en nationalistisk sida när han förklarar att han aldrig skulle agera till nackdel för hans hemmaregion. Han går emot EPP-ED i sockerreformen eftersom reformen skulle slå hårt i hans hemmaregion (intervju). Även portugisen Fausto Correia menar att hans viktigaste uppgift är att representera sin väljare (intervju). Många plånboksröstar och vill se resultat annars byter de parti. En svensk socialdemokrat uttryckte att hennes hemmaregion, som stöttade henne i valet inte kan förvänta sig att hon stödjer dem i ett regionalt ärende (intervju). Hon menar att hon representerar partiet och kommer att följa partiets linje. Både Jan Brezina och Fausto Correia lägger stor vikt vid förhandlingarna inför EU:s långsiktiga budget, de finansiella perspektiven 2006-2013 (intervjuer). Här gäller de att göra allt som står i deras makt för att få en så gynnsam utgång som möjligt. Det råder stor oenighet och enorma motsättningar och de nationella intressena har, för dem båda, högsta prioritet när det gäller den framtida budgeten. Dessa förhandlingar präglas inte av samförstånd utan är rakt av distributiv, inga eftergifter erbjuds trots att de kommer att förhandla upprepade gånger under resten av mandatperioden. Både Brezina och Correia betonade att delikata frågor, som de finansiella perspektiven, där budgeten bestäms för sju år framåt, får dem i allra högsta grad att agera nationalistiskt (intervjuer). Jan Andersson å andra sidan menar att man inte får någon respekt om man, i en förhandling, blir nationalistisk (intervju). Andra svenska parlamentariker jag pratar med anser att Sverige redan är en av de stora förlorarna i finansiella perspektiven och att det inte finns mycket att göra åt det i nuläget, så stridsyxan är begravd. Slutsatsen är att parlamentarikerna är mer lyhörda gentemot den nationella nivån. Partigruppen har inte samma kontroll över medlemmarna som de nationella partierna. För att illustrera hur komplext samarbetet inom partigrupperna kan vara är den senaste styrkedemonstrationen ett uttrycksfullt fall.

3.3.1 Illustrativt exempel på konflikt mellan nationell och europeisk nivå

Parlamentet har till uppgift att godkänna eller förkasta kommissionen som medlemsländerna och kommissionsordföranden föreslagit. Inför omröstningen den 27 oktober 2004 var det osäkert om den tillträdande ordföranden José Manuel Barroso förslag skulle vinna laga kraft. Det här exemplet har jag valt för att illustrera hur en europeisk diskurs ser olika ut i olika medlemsländer och hur det ställer krav på parlamentarikerna. Samt hur det kan gå till när parlamentariker får påtryckningar från flera håll, både från nationell och europeisk nivå.

Debatten gick varm efter att José Manuel Barroso presenterat sina kommissionärer. Det var Rocco Buttiglione, Neelie Kroes, Mariann Fischer-Boel, Ingrida Udres och László Kovács som ifrågasattes. I Sverige var det främst Rocco Buttiglione som upprörde. José Manuel Barroso ombads att se över Buttiglionens portfölj (rättsliga frågor och inre säkerhet) eller byta ut honom. Barroso gjorde klart att han inte hade för avsikt att förändra vare sig sammansättningen eller ansvarsfördelningen i sin kommission (nyhetsbrev v. 44). Buttiglione skulle även ansvara för medborgerliga rättigheter samt flyktingpolitik vilket upprörde många med tanke på hans syn på kvinnor och homosexuella. Under utfrågningen blev han ombedd att definiera äktenskapet och uttryckte då *”for women to have children while having the protection of a man”* (www.euroactive.com). Många ansåg att han inte levde upp till EU:s värderingar om allas lika rättigheter och icke-diskriminering (www.folkpartiet.se). Han bedyrade dock i ett brev till Barroso att han i sina politiska gärningar är emot varje form av diskriminering (nyhetsbrev v. 45). Buttiglione ansåg själv inte att han var olämplig för kommissionärsuppdraget eftersom han endast menar att homosexualitet är en synd och inte ett brott (ibid).

Opinionen i Sverige rasade och krävde att svenska parlamentariker skulle fälla kommissionen. Informationen om hur debatten fördes i övriga Europa var knapphändig, vilket gjorde det svårare att förstå varför parlamentariker agerade som de gjorde. I intervjun med den brittiska assistenten berättade han att brittiska konservativa röstat emot kommissionen i första omröstningen. Inte på grund av Buttiglionens åsikter eller misstro att han inte skulle kunna sköta sin portfölj utan helt enkelt på grund av att den brittiska kommissionären var labour, Tories största politiska motståndare. Inför den andra omröstningen kontaktades Tories av ordföranden för EPP-ED, Hans-Gert Pöttering, som bad dem att stödja partigruppen. Han hade i sin tur personligen blivit kontaktad av Rocco Buttiglione. De brittiska konservativa valde att gå ordföranden till mötes och inte rösta emot kommissionen utan lade ner sina röster. För Tories skulle det vara omöjligt att stödja en labour-representant, oberoende av omständigheterna. I intervjun med den portugisiska socialisten Fausto Correia berättade han att det hade varit politiskt självmord för honom att rösta emot Barrosos kommission (intervju). I Portugal är det en ära att kommissionen leds av en portugis och vilken politisk färg Barroso har är ovidkommande. Många av de portugisiska socialisterna valde att lägga ner sina röster, vilket inte skulle kunna fälla kommissionen utan endast innebära ett passivt stöd.

Nu blev det aldrig någon omröstning för José Manuel Barroso drog tillbaka sitt förslag. Ett par veckor senare presenterade han ett nytt förslag som parlamentet godkände. Förslaget drogs tillbaka för att majoriteten i sista stund hade skiftat till fördel för en fällande dom. Socialdemokratiska gruppen (ESP) hade varit emot förslaget från början och De Gröna/EFA var även de kritiska, en vecka innan omröstningen rådde dock oenighet. Den liberala gruppen (ALDE) väntades få en vågmästarroll (nyhetsbrev v. 44). I ALDE var ett flertal ledamöterna till en början tveksamma. Enligt Maria Carlshamre på grund av kravet på yttrandefrihet men hon tror även att det var en generationsfråga (intervju). I takt med att trycket från väljarkåren i de enskilda länderna ökade blev tillsist en övervägande majoritet i ALDE kritiska till José Manuel Barrosos förslag.

I Sverige gick dock moderaterna emot den svenska opinionen. Enligt Christofer Fjellner valde de andra politiska värden istället för att fälla kommissionen för en kommissionärs personliga övertygelser (intervju). Moderaterna vill inte ha ett federalt samarbete och anser att medlemsländerna själva ska avgöra vilka de nominerar. De anser att parlamentet inte ska vara mäktigare än de enskilda medlemsländerna. Christofer Fjellner illustrerade ställningstagandet med att säga att *"nästa gång är det kanske Margot Wallström som inte blir godkänd för att hon har en för liberal inställning till exempelvis abort"* (ibid). Han menade på att det är varje lands rättighet att själva utse en kommissionär och att det är omöjligt att veta vad exempelvis den nya kommissionären egentligen har för personlig övertygelse (ibid). Interaktionen mellan de två nivåerna plus alla tjugofem nationella diskurser gör frågan synnerligen komplex. Tydligt är att det finns väldigt många aspekter av debatten och att tro att omröstningen handlade om en kommissionärs personliga uppfattning visade sig vara missvisande och väl förenklat.

Jag vill med detta visa hur komplex och brokig debatten är i EP. Det finns alltid fler dimensioner av frågorna än de vi har i den svenska debatten. En parlamentariker kan lätt hamna i intressekonflikt mellan den nationella och den europeiska nivån. Interaktionen nivåerna emellan är inte alltid enkel eftersom en fråga kan ha lika många dimensioner som det finns medlemsländer.

4. UTSKOTT I EUROPAPARLAMENTET

Sartori skrev 1987 om det viktiga arbetet som sker i utskott, och utskotten i EP är, enligt min mening, inget undantag.

the committee system is, in one, the most pervasive, crucial, and misunderstood part of the real "stuff" of politics. All decisions enacted by any polity are previously examined, discusses, and actually drafted by one or more committees. (Sartori 1987 i Sjölin 1993: 146)

EP har 20 ständiga utskott, i utskotten finns en proportionerlig sammansättning av parlamentariker från de olika partigrupperna. Utskotten har ca 60-100 ledamöter och suppleanter¹⁷ (www.europarl.se). Europaparlamentet liknar den amerikanska kongressen med starka utskott och heterogena partigrupper (Mamadouh & Raunio 2003: 333, Bowler & Farrell 1995: 219). Mats Sjölin menar att ett system med starka utskott främjar förhandlingar mellan partigrupperna (1993: 148).

4.1 Ämnesspecialisering

Utskott är till för att göra parlament mer effektivt (Strom 1998, Mamadouh & Raunio 2003). De besitter expertkunskap som gör att de kan dominera eller åtminstone starkt forma beslutsprocessen i parlamentet (Mamadouh & Raunio 2003: 334). Utskott är även en arena för ämnesspecialisering, att influera lagstiftning och att påverka regeringen (ibid). EP är inget undantag trots institutionen saknar en regering. I första skedet på en ny mandatperiod bestäms vilka utskott som ska finnas, följt av utnämningar av ledamöter och suppleanter (338). Platserna fördelas utifrån regeln om proportionalitet, där utskottsutnämningarna följer partigruppsstorlek (regel 152 i procedurregelverket). Det finns ingen begränsning av antalet utskott en ledamot får delta i. Emellertid ligger utskottsmötena samlade vilket gör att flera utskott sammanträder samtidigt. Vanligt är att en ledamot är medlem i ett till två utskott samt suppleant i ett (Nilsson 2004: 14). Enligt procedurreglerna utser utskotten själva ordförande men i praktiken är det partigrupperna som styr utnämningen, mer om detta i 4.2.

I takt med att parlamentets lagstiftande kompetens ökat har mer makt tillkommit utskotten (Mamadouh & Raunio 2003: 334). Utskotten kan inte själva bestämma dagordningen utan det görs av talmanskonferensen vilka består av talmannen samt partigruppernas ordförande. Inte heller har utskottsledamöterna, som i Sverige, rätt att själva initiera ett förslag. Dock kan egna rapporter presenteras i samband med en motion eller på begäran av ett utskott (regel 48 i procedurregelverket). Utskotten har

¹⁷ Utskottet för kvinnors rättigheter och jämställdhet mellan kvinnor och män har totalt 59 medlemmar i medan utskottet för industrifrågor, forskning och energi har totalt 101 medlemmar.

inte befogenheten att skriva om förslag från kommissionen utan endast föreslå ändringar men i praktiken är det nästan en ny text som presenteras (Mamadouh & Raunio 2003: 337). Innan lagförslagen når plenum ska utskotten behandla frågan, därmed får utskotten även en starkare ställning¹⁸ (ibid). Vilket innebär att överläggningar i plenum i stort sett alltid grundar sig på rapporter från utskotten. Utskotten har ingen lagstadgad makt att kräva in dokument eller att höra vittnen De kan dock be kommissionärer om dokument och information (ibid).

Efter att kommissionen initierat ett lagförslag delar talmanskonferensen upp förslagen mellan utskotten efter rekommendationer från utskottsordförandekonferensen¹⁹ (Nilsson 2004: 13). Därefter ska utskottet producera ett betänkande om lagförslaget. Det är den ledamot som blir ansvarig för ett betänkande och ska driva frågan i utskottet, rapportören (Nilsson 2004: 15). Den interna fördelningen av rapportörskap inom utskotten sköts av partigruppernas ordförande och koordinatörer (Mamadouh & Raunio 2003: 337, Nilsson 2004: 15). Enligt litteraturen samt procedurregler ska betänkanden delas ut proportionellt utifrån gruppstorlek men i verkligheten fungerar det på ett annat sätt, mer om det under 4.2.

4.2 Utskott kontra partigrupper, två starka poler

Utskotten och partigrupperna är två starka poler, väldigt intressanta på grund av den påtagliga dynamiken. Partigrupperna försöker genom förhandlingar hålla en stark enad linje och i utskotten fastställs beslut av en framförhandlad majoritet. Maktkampen och relationen dem emellan är värd en intimare granskning.

I relationen mellan partigrupper och utskott argumenterar Mamadouh och Raunio att partigrupsordföranden har tre sätt att reducera utskottens inflytande (2003). (i) Genom utnämningsprocessen där antingen partigruppens eller den enskilda ledamotens vilja kan råda. (ii) Grad av inskränkning gentemot ledamöter. (iii) Sanktioner mot enskilda ledamöter (2003: 338). När det gäller utnämningsprocessen av ledamöter och suppleanter i utskotten åtföljs proportionalitetssystemet. Om en ledamot inte blir tilldelad medlemskap i det utskott hon eller han önskat kan ledamoten även som suppleant aktivt engagera sig samt tilldelas rapportörskap²⁰.

I en undersökning, från år 2000, av EP:s forskningsgrupp, framgick det att parlamentariker väljer utskott främst utifrån vilka frågor utskottet behandlar (50 procent) följt av personlig kompetens och intresse (41 procent). Tretton procent fastställde att det var på önskan av det nationella partiet medan elva procent uppgav partigruppen (Mamadouh & Raunio 2003: 339). Medlemmar i den socialdemokratiska partigruppen ESP anser att partigruppen är viktigare än det nationella partiet medan andra partigrupper som EPP-ED, ALDE och GUE/NGL uppgav att de nationella partierna är väldigt viktiga (MEP Survey 2000). I samma undersökning efterfrågades

¹⁸ Inte som i Danmark, Irland, Storbritannien och Spanien

¹⁹ Består av ordförandena i varje utskott, både ständiga och tillfälliga. Deras uppgift är att lämna synpunkter och rekommendationer på utskottens arbete samt dagordningen i plenum.

²⁰ Mellan 1989-99 gjordes en undersökning av två utskott (Utveckling och samarbetsutskottet samt Utskotten för regional utveckling) där det visade sig att så mycket som en fjärdedel av alla rapportörskap gick till suppleanter (Mamadouh and Raunio 2003: 338).

vilken position som är den mest eftertraktade. På första plats kom posten som utskottsordförande, på andra plats talmannen och på den tredje plats ledaren för en nationell partigrupp. Endast 27 procent tyckte att partigrupsordförande var den mest åtråvärda posten. Utskotten ansvarar själva för att utse ordförande men som jag nämnde i 4.1 är det partigrupperna som styr utnämningen. Partigrupperna använder sig av en metod som kallas d'Hondt som är ett system för mäta proportionalitet, ordförandeposterna allokeras därefter enligt partigrupsstorlek (Mamadouh & Raunio 2003: 340).

Efter att partigrupperna har bestämt sammansättningen på utskotten samt ordförandeposter kommer de nationella partierna in i processen (Kreppel 2002: 190). När en partigrupp har fått sin fördelningskvot på utskottsplatser och ordförandeposter börjar en liknande förhandling fast nu mellan de nationella partierna inom partigruppen. Även här är det storleken som bestämmer hur många ledamotsposter och ordförandeposter varje nationellt parti får (ibid). Det förekommer dock byten mellan de nationella partierna och mindre partier brukar få vissa önskningar tillgodosedda (Mamadouh & Raunio 2003: 340). Lena Ek representerar ensam centerpartiet i EP men har trots det fått betydande roller både som rapportör för ett stort kemikaliedirektiv samt koordinator för den liberala ALDE-gruppen. Om proportionalitetsprincipen gäller som regel skulle centerpartiet inte tilldelas två tunga poster. Men ofta kommer gruppen överens om lämpliga parlamentariker istället för att följa proportionalitetsprincipen. Lena Ek menar att det inte inneburit problem att få posterna, trots att hon representerar en enmansdelegation samt att hon är ny europaparlamentariker (intervju). Hon tror att det är viktigt att veta vad man vill samt att jobba hårt för sina frågor, med det kommer även ett stort förtroende från partigruppen.

En partigrupsordförande är relativt kraftlös gentemot de egna ledamöterna, hur bångstyriga de än må vara. Informella sanktioner kan förekomma, som förbisedda nomineringar och rapportörskap men för formella sanktioner krävs tillåtelse från den nationella partigruppen, vilket gör att det i princip aldrig inträffar (Mamadouh & Raunio 2003: 340). Amie Kreppel argumenterar för att partigrupsordföranden varken utfärdar sanktioner eller belönar ledamöter (2002: 198-202). Hon har inte kunnat bevisa att personer som tilldelas ordförandeposter eller rapportörskap på något sätt varit mer lojala än andra partigrupsmedlemmar. Jag förhörde mig om förekomsten av formella och informella sanktioner men ingen av respondenterna hade erfarenhet därav, dock kunde flera föreställa sig att en viss grad av informella sanktioner förekommer.

Relationen mellan utskott och partigrupper anses även ha varit av stor vikt i arbetet att stärka europaparlamentet och att ge parlamentet ökad lagstiftande kompetens (Mamadouh & Raunio 2003: 334).

Utskottsarbetet är som sagt det centrala i EP och i utskotten är det rapportörerna som driver förhandlingarna. Utgången av en förhandling hänger på hur framgångsrik rapportören är. I nästa kapitel kommer jag att analysera ledarskap med fokus på rapportören.

5. LEDARSKAP I FÖRHANDLINGAR

Ledarskapsanalyser fokuserar på den förhandlande aktören och dennes taktik och strategier (Zartman 1994: 9). Under intervjuerna med europaparlamentarikerna kom ofta rapportören upp som den viktigaste personen i förhandlingarna. Rapportören leder förhandlingarna i utskotten och resultatet står och faller med hur väl rapportören lyckas genomföra uppgiften. Därför är det här en viktig dimension när det gäller att kartlägga förhandlingskulturen i EP. Ledarskap utgör en väsentlig del av multilaterala förhandlingar (Underdal 1994, Moravcsik 1999, Metcalfe 1998). Innan de olika ledarskapstyperna adresseras är det nödvändigt att diskutera kring konceptet ledarskap och dess innebörd. Ledarskap har otaliga definitioner och det finns ingen enhetlig definition av begreppet, den exakta definitionen tvistar de lärda om. Underdal väljer att beskriva ledarskap som en relation med asymmetrisk karaktär där aktörer leder eller styr andras beteende och handlande mot ett speciellt mål vid en viss tidpunkt (1994: 178). Raino Malnes definition av ledarskap från 1995 är den mest ansedda inom litteraturen på internationella förhandlingar.

En ledare är en person som strävar efter ett kollektivt mål före egna personliga intressen, hon bör även aktivt påverka förhandlingen. Aktörer i en förhandling är oense om lösningen men har gemensamt att vilja nå en lösning för att förbättra status quo (Malnes 1995 : 94).

Klart är att personer som utövar ledarskap behöver speciella kvalifikationer, oklart är exakt vilka kvalifikationer som krävs. Förmågan att kunna påverka, leda, övertyga, övertala, engagera är karakteriserande drag men vikten av dessa är svårare att fastställa. Tanken om ”The Great Man”, en person med medfödda egenskaper som kunde förändra historiens gång har övergetts till förmån för en mer nedtonad bild av ledaren (Carlyle 1840 i Elgie 1995: 6).

En förhandling mellan parter måste ledas av någon, vilket mest naturligt blir någon form av ledare. Vad som skiljer en ledare från en hegemon eller en tyrann är att hon får personer att göra vissa saker genom att samtycka till de bakomliggande målen. Ledaren använder sina kognitiva resurser, auktoritet eller personliga kvalitéer och inte hot enligt Malnes (1995: 99). Kognitiva resurser är kompetens, kunskap och färdighet, resurser som ligger till grund för övertygande idéer och att faktiskt kunna utöva inflytande och påverkan. Malnes delar upp ledarskap i två olika typer, ett problemlösande ledarskap samt ett ledande (riktat) ledarskap²¹ (s. 100). Problemlösaren innefattar egenskaper som påverkar den sociala interaktionen människor emellan och har en stor förmåga att lösa tvister. För att kunna få personer att tänka i nya banor gäller det att ändra de strukturella omständigheterna kring deras beslut, att ge dem en ny övertygelse/bevekelsegrund. För

²¹ Författarens egna översättningar; Problemlösande ledarskap= Problem-solving leadership, Directional leadership= riktat ledarskap

att klara detta krävs, enligt Malnes, entreprenörmässiga egenskaper som kreativitet, improvisationsförmåga samt originalitet (s. 89). Den styrande ledaren har förmågan att utöva inflytande och styra personers handlande (s. 92). De två ledarskapstyperna har stora likheter men skiljer sig i ett avseende. Den styrande ledaren har en mer indirekt ansats att medvetandegöra viss problematik för att forma attityder och därigenom påverka positionerna vid förhandlingsbordet, det är med andra ord förhandlingsparternas övertygelser och mål hon vill komma åt. Problemlösaren å andra sidan försöker ändra riktningen och resultatet i en förhandling genom att påverka innehållet i förhandlingen samt strukturen (s. 105). Arild Underdal däremot delar in ledarskap i tre olika typer och menar att en blandning av dessa utgör den bästa ledaren (1994: 191). Hur den fördelningen ser ut beror enkom på karaktären på förhandlingen samt i vilken fas förhandlingen är (ibid). Ett sorts ledarskap kan fungera utmärkt i begynnelseskedet i en förhandling men kan behöva modifieras allteftersom förhandlingen utvecklas. De tre typerna är enskilt ledarskap, tvingande ledarskap samt bidragande ledarskap²² (s. 184). Det enskilda ledarskapet är en ledare som föregår med gott exempel för att på så sätt påverka andra aktörer. Det tvingande ledarskapet karakteriseras av löften och hot vilket innebär att ledaren måste ha en stark ställning för att den ska ha möjlighet att genomföra hotet alternativt löftet (s. 186). Det bidragande ledarskapet kan med hjälp av skicklighet, energi och status försöka hitta lösningar för att uppnå gemensamma mål (s. 187). I EP är det svårt som ledare att föregå med gott exempel eftersom parlamentarikerna jobbar tätt ihop samtidigt som de försvarar konkurrerande intressen. En ledamot i EP har inte den digniteten som Underdal i sin teoribeskrivning åsyftar. Han menar snarare ledare i multilaterala förhandlingar mellan länder och statsöverhuvuden, där en aktör har möjlighet att genom eget handlande övertyga andra om ett förslags förträfflighet. Eftersom EP endast är en institution av två när det kommer till beslutfattande och därtill den svagare av har inte ledamöter den möjligheten till påverkan. Underdals ledarskapstyper passar således sämre än Malnes och därför kommer jag fortsättningsvis enbart använda mig av Malnes två ledarskapstyper.

5.1 Rapportörskapet

En rapportör är den ledamot som blir ansvarig för ett betänkande och ska driva frågan i utskottet²³ (Nilsson 2004: 15). Rapportörskap ska, likt andra poster, delas ut proportionellt utifrån gruppstorlek men i verkligheten går det inte alltid till på det sättet. Rapportörer är ofta extra insatta och intresserade av en fråga och deras uppgift blir att skapa samförstånd mellan partigrupperna (Mamadouh & Raunio 2003: 334). Partistorlek är långtifrån det enda som avgör vilka partigrupper som tilldelas ett rapportörskap. Med i förhandlingarna mellan grupperna finns även namnen på lämpliga ledamöter och många gånger är det just det som blir avgörande (intervju Ek). Specialkunskap och/eller ett stort engagemang samt förväntningar på en ledamots

²² På engelska heter begreppen Leadership Through Unilateral Action, Coercive Leadership och Instrumental Leadership, författarens översättning.

²³ Det här systemet med föredragande kommer från Frankrike.

chanser att lyckas ena grupperna, är utslagsgivande. Att det var just ALDE som fick rapportörskapet för kemikaliedirektivet REACH²⁴ kan vara ett exempel på detta. Enligt regelverket borde det ha gått till en av de två största grupperna (EPP-ED eller ESP) eftersom det är ett så angeläget och stort uppdrag. Det kan även tänkas att det var just därför rapportörskapet gick till ALDE²⁵. Det kan ha varit en blandning av Lena Eks engagemang och kunnskap och en förhoppning om att positionerna inte skulle bli lika låsta om en mindre grupp skötte förhandlingarna. En mittengrupp som ALDE skulle eventuellt lättare kunna ena industriföreträdarna och miljösidan, enligt Ek (intervju). För EPP-ED och ESP skulle det bli vanskligare eftersom EPP-ED företräder industrin och ESP har en stark koppling till miljölobbyn. Om en representant från exempelvis EPP-ED ledde förhandlingarna skulle ett förslag som sätter press på industrin vara problematiskt att presentera och därför är en mittengrupp som ALDE bättre lämpad. Kompromissviljan som råder kommer av att parlamentet vill öka sitt inflytande i beslutsprocessen (intervju Carlshamre, Ek, socialdemokrat, Svensson). Det verkar finnas en allmän medvetenhet om vikten av parlamentets delaktighet. Det ses därför inte med blida ögon på de ledamöter som gör att ett majoritetsbeslut inte kan fattas i EP. Alla vill att förslagen från kommissionen ska gå igenom för att parlamentet ska bibehålla och helst stärka sin roll gentemot de andra institutionerna. *"Att vägra kompromissa fungerar inte för då skulle EP ställas utanför lagstiftningen"* (intervju socialdemokrat). Detta påverkar även förhandlingarna kring rapportörskapen, alla vinner på att den bäst lämpade får uppdraget. Under intervjun med Anna Hedh förklarade hon att hon aldrig skulle få bli rapportör eftersom hon inte har stöd från partiet och därför inte skulle få stöd av ESP heller (intervju). Hon är inröstad EU-kritiker och stod som trettioförsta namn på socialdemokraternas lista. Med detta vill jag säga att det inte endast är personliga kvalitéer det hänger på utan det krävs även stöd av partiet eller åtminstone att inte vara motarbetad.

Om en ledamot är intresserad av en viss fråga och önskar få ett rapportörs- eller skuggrappörtörsuppdrag sprider hon ordet bland kollegorna för att säkerställa att koordinatörerna vet när ett passande uppdrag dyker upp (intervju Svensson). Varje partigrupp har x antal poäng baserat på antal ledamöter, till exempel har ALDE arton poäng per år. Ett rapportörskap i en viktig fråga kostar ca tre poäng, ett mindre rapportörskap kostar ett till två poäng. Poängsystemet heter d'Hondt (Mamadouh & Raunio 2003: 340). Efter att en rapportör utsetts ska de övriga partigrupperna utse var sin skuggrappörtör, vilka sedan blir de som förhandlar om frågan, detta för att minska komplexiteten. Rapportören är inte skyldig att träffa skuggrappörtörerna men det hör till normalt förfarande och god ton att rapportören tar kontakt med alla skuggrappörtörer och inte enbart de som krävs för att skapa majoritet (intervju Du Rietz). Rapportörer samt skuggrappörtörer informerar sina gruppmedlemmar i hur förhandlingen framskrider. Rapportörer och skuggrappörtörer kan ta hjälp av den egna partigruppens koordinatör för att kolla av gruppens ställning (ibid).

²⁴ Direktivet REACH inkluderar både miljölobbyn samt den mäktiga industrillobbyn och ska ge effektivare regler för att skydda människors hälsa samt miljön från vådliga kemikalier. Det är den största miljömässiga lagtext som behandlas av EP.

²⁵ ALDE är den tredje största partigruppen i parlamentet och får ibland en vågmästarroll (intervju Ek).

5.2 Viktiga egenskaper

Rapportörskapet i EP präglas i hög grad av en problemlösares egenskaper. Att lösa tvister, hitta samsyn och inte enbart proklamera olikheter är centralt för en ledamot som driver ett yttrande i ett utskott (intervju Andersson, Brezina, Carlshamre, Ek, socialdemokrat). Det är rapportören som väljer hur hon vill driva frågan och utforma upplägget av förhandlingen. Tillvägagångssättet varierar och kan liknas vid ett personligt hantverk där de personliga kvalitéerna är avgörande (intervju Svensson). De första kontakterna tas så snart en rapportör utsetts, förhandlingarna sker inte under utskottsmötena utan snarare inför och mellan. Utskottsmöten är öppna för allmänheten vilket kan vara en orsak till att inga direkta förhandlingar sker där. Raino Malnes var tydlig med att poängtera att hot inte är något en ledare bör använda sig av. Detta intygade även intervjupersonerna. Med hot skulle en rapportör aldrig lyckas ro ett förslag i hamn, eftersom det handlar om att blidka alla parter och komma fram till ett förslag som är bättre än status quo. De kognitiva resurserna är i allra högsta grad viktiga för att en förhandlare ska lyckas. Enligt Lax och Sebenius är en förhandlares dilemma att skapa samt att göra anspråk på värden (1986: 29). En förhandlare måste veta vad som är acceptabelt och önskvärt för merparten, när hon processar fram ett utskottsbetänkande, samtidigt som hon ständigt försöker maximera sina egna intressen i förhandlingen (ibid). Det viktiga är inte att förhandlaren uppskattar överenskommelsen utan att den är förankrad i hennes grupp (Putnam 1988: 439). Förslaget kan trots allt röstas ner senare i plenum om det visar sig att överenskommelsen inte är förankrad, trots att ledamöterna i utskottet var överens. Därför är det viktigt att rapportören har full kontroll och kollar av stämningen i skuggrapportörernas partigrupper för att vara säker på att skuggan förhandlar med starkt mandat (intervju Ek). I första läsningen²⁶ av ett förslag brukar parterna markera sina ståndpunkter och positionerna kan te sig låsta för att i andra läsningen vara tillmötesgående för kompromisser vilket leder fram till ett gemensamt förslag (intervju Andersson, Brezina). Uppfattningen verkar vara att ett nytt lagförslag alltid är bättre än status quo och att det är viktigt att vara starka gentemot rådet (intervju Andersson, socialdemokrat, Svensson).

5.2.1 Personligt hantverk

Vilket tillvägagångssätt en föredragande väljer är högst personligt och ledarskapet får därigenom en stark personlig prägel. Under intervjun med Lena Ek berättade hon att REACH-frågan är väldigt komplex och ett stort stridsämne. I våras blev förslaget stoppat vilket gör att hon måste gå varsamt fram. Hon har valt att till en början utforma förhandlingarna som öppna samtal mellan henne och skuggrapportörerna. Först valde hon att arrangera två öppna diskussioner med alla skuggrapportörer sedan seminarier för hela utskottet med inbjudna talare från både miljö- och industrisidan. Vid behov avsätter hon några timmar ett par gånger i månaden för att prata med alla lobbygrupper som annars svärmar runt kontoret. Vid dessa tillfällen får lobbyisterna ca 15 minuter och kön

²⁶ Första läsningen är första gången ett ärende behandlas i utskotten. Se bilaga 1 för en beskrivning av beslutsprocessen.

brukar ringla sig lång utanför kontoret (intervju Maaskant). Alla seriösa lobbygrupper försöker hon träffa så mycket hon kan eftersom de är experter på sitt område och hon har alltid i åtanke att ge alla seriösa lobbygrupper lika mycket utrymme (intervju Ek). Oberoende av att till exempel industrilobbyn har betydligt större resurser och lobbar effektivare än vad miljölobbyen gör. Förhandlingsstrategin lägger hon upp efter vad hon anser är strategiskt bäst vid just det tillfället. Hon menar på att det inte finns någon färdig modell för hur man ska göra utan att det är fingertoppskänslan som får avgöra.

Jan Andersson sitter sin andra mandatperiod i Europaparlamentet och han har haft ett flertal rapportörskap (intervju). Taktiken han använder sig av är att träffa skuggrapportörerna en och en, han träffar aldrig alla skuggor i grupp. Jan Andersson väljer ett bilateralt förfarande för att minska komplexiteten. Tillvägagångssättet är att ringa upp skuggrapportörerna och bestämma träff. Först av allt träffar han de stora grupperna och undersöker hur positionerna ser ut. Vad är de överens om, vilka delar i texten är viktigast för motparterna, vilka delar har de problem med och ifall det finns något parterna har väldigt svårt att gå med på. Processen karakteriseras, enligt Jan Andersson, av ständiga kompromisser för att nå en majoritet (intervju). Det är viktigt att överbygga motsättningar, ta hänsyn och att kunna mötas på halva vägen eftersom ingen av grupperna har egen majoritet (ibid).

Enligt respondenterna är en skicklig rapportör en ledare med goda kognitiva resurser, en ledare som kan improvisera när så behövs och som besitter kreativa färdigheter. Viktigt är att personen måste kunna producera och leverera förslag som alla får ut något av. Eftersom förhandlingen sker under en begränsad tid finns inget utrymme för att forma attityder, som den styrande förhandlaren eftersträvar. Den problemlösande attityden är den förhandlingsstil som fungerar bäst när det kommer till att driva en fråga i utskotten. Jag kunde inte märka av några kulturella skillnader när det gäller ledarskap utan alla svar var samstämmiga på den frågan. För en rapportör är det viktigt att hitta samsyn och där kan kulturella skillnaderna försvåra arbetet men synen på rapportörens roll verkade vara den samma. I nästa kapitel kommer de kulturella aspekterna på förhandlingar att belysas, detta eftersom EP är ett parlament som inrymmer tjugofem nationaliteter.

6. KULTURELLA ASPEKTER PÅ FÖRHANDLINGAR

Förhandlingslitteratur som explicit behandlar förhandlingar i parlament innefattar aldrig problematiken med kulturella skillnader eftersom parlament generellt har en relativt homogen grupp ledamöter. Inga kulturella missförstånd kan ske i ett parlament där ledamöterna träffas regelbundet (Sjölin 1993: 144). Dock är EP hemvist för ledamöter från tjugofem olika nationer vilket gör att kulturella aspekter påverkar förhandlingarna, vilket framgick i intervjuerna. I EP skulle med andra ord kulturella missförstånd kunna uppstå till skillnad från nationella parlament. Jag ämnar här belysa hur de kulturella skillnaderna påverkar förhandlingen i EP.

Raymond Cohen skriver om kulturella skillnader vid förhandlingar i *"Negotiation across Cultures"*²⁷ (1999). Kulturella skillnader i förhandlingar gör att risken för missförstånd ökar. Han lyfter fram två olika modeller, "low and high context" kulturer. Där USA är en typiskt "low context" land med en verbal och explicit kommunikation medan till exempel Japan är ett exempel på ett land med mer implicit, icke-verbal kommunikation som präglas av en traditionsbundenhet. I Europa finns inga stora kulturella skillnader som mellan USA och Japan, dock förekommer skillnader. Detta kan ibland vara svårare att överbygga eftersom vi européer är lika på många sätt men samtidigt väldigt olika. I intervjuerna kom det fram att parlamentarikerna ansåg olikheterna problematiska, samtidigt som många lyfte fram att det är häpnadsväckande att samarbetet fungerar trots de markanta skillnaderna. Den tjeckiske parlamentarikern Jan Brezina uttryckte kritik mot den franska kulturen vilken han ansåg präglade parlamentet, med för långa inlägg, en invecklad byråkrati samt en ovilja att prata engelska (intervju). Ett exempel på divergenser kan vara hur viktigt det är med punktlighet runt om i Europa. I Tyskland är det väldigt viktigt att avtalad tid hålls medan man förväntas vara tio till tjugominuter sen i Storbritannien (Matthes 1992). Detta kan ses som petitesser men väldigt påtagligt när man arbetar nära och är beroende av andra för att nå en överenskommelse. Det framkom dock att det alltid var sakfrågorna som var viktigast, misskommunikation förekommer men inte till den grad att det hindrar samarbetet. Dock var det flera av intervjupersonerna som tog upp hur påfrestande det var att vissa ledamöter alltid skulle hålla långa inlägg oavsett om de hade något att komma med eller ej. Att ha många minuter i protokollet anses mycket viktigt av vissa. En av de svenska parlamentarikerna uttryckte att det är otroligt att det fungerar så bra ändå med tanke på omständigheterna.

²⁷Främst om förhandlingar mellan USA och länder som Kina, Japan, Indien.

6.1 Top-dog

Den politiska kulturen²⁸ i EP karakteriseras framförallt av ambitionen att alltid nå en så bred majoritet som möjligt (intervju Andersson, Hedh, Hedkvist Petersen, Svensson). Vilket framgån i tidigare kapitel men är även centralt när det gäller de kulturella förhållandena i EP. Denna kompromissanda kommer av att EP alltid vill vara med i beslutsprocessen. I en artikel av Farrell och Héritier uttalar sig en representant från rådet följande om parlamentets ambition att ta plats.

"Parliament wants to be 'top-dog'. They are constantly building piece by piece, brick by brick, and the trend has been over recent Treaties to give them more powers, to give them a greater role" (2002: 15).

Detta är en medveten strategi av parlamentet som vill ha större inflytande i beslutsprocessen (Scully & Farrell 2003: 285). Jag menar att denna ambition präglar förhandlingskulturen i EP, så till vida att de är mycket angelägna om att parlamentet håller samman. Denna strävan att hålla samman gör att det centrala i förhandlingsprocessen blir att söka bred majoritet. Ambitionen är att vara en stark part gentemot rådet vilket reflekterar en vilja att nå gemensamma lösningar. Den allmänna uppfattningen är att ett gemensamt beslut är viktigare än att urskilja de olika partigruppernas olikheter och utöva blockpolitik (Du Rietz, Ek, Sonesson, socialdemokrat, Svensson). Därför ses det inte med blida ögon på personer som bidrar till att en förhandling havererar (socialdemokrat).

6.2 Politisk kultur och nationella skillnader

I ett samhälle sätter den politiska kulturen²⁹ informella regler om hur beslut bör fattas och hur konflikter bör redas ut (Sjölin 1993: 145). En sådan politisk kultur kan även återfinnas i parlament där informella regler om hur kontakt samt samverkan ska ske i processen kring parlamentets arbete. Shaw menar, att på ett liknande sätt bildas en intern kultur i alla mindre grupper som interagerar, som exempelvis i utskott (ibid). Den kulturella mångfalden präglar alla delar av förhandlingar i EP. Glen Fisher anser att alla är präglade av sin kulturella bakgrund vid förhandlingar samt att detta inte är något professionalism kan råda bot på (Cohen 1997: 22). Socialiseringen man får som barn sitter alltid kvar. Som representant tillåts man inte heller gå för långt ifrån nationell moral och rådande självbild (ibid).

Intervjupersonerna fick frågan vad de anser präglar en god förhandling och svaren kan kopplas till nationalitet. Intervjupersonerna poängterade först och främst utgångsläget, att man faktiskt vill förhandla, sedan krävs det även en vilja att komma fram till beslut. En annan viktig faktor är att ha tid, förslagen måste få chans att mogna och växa fram. Tillsist är även tillgången till information viktig (intervju Andersson, Ek, Fjellner, socialdemokrat). Flertalet av de svenska parlamentarikerna framhävde

²⁸ Förklaras under 6.2

²⁹ Politisk kultur inkluderar ett samhälles offentliga och politiska värden, ideal, tillämpningar, institutioner, politisk diskurs och självuppfattning (Parekh 2000: 200)

lyhördhet, ärlighet samt ”att spela med öppna kort” som viktiga karakteriserande drag för en god förhandling (intervjuer Andersson, Svensson, Fjellner, socialdemokrat, socialdemokrat). En skillnad på sättet att agitera i EP jämfört med riksdagen är att i riksdagen är diskussionerna mer interaktiva (intervjuer Noaksson, Svensson). En riksdagsledamot tar upp en fråga och andra bemöter. I EP läser ledamöterna upp sina på förhand färdigställda tal utan att bemöta föregående talare och sedan är det ordförandens uppgift att sammanfatta. Som svensk får man lätt känslan av att folk inte lyssnar, att alla koncentrerar sig på vad de själva ska säga (intervjuer Svensson, Noaksson).

Jan Brezina anser att systemet inte på något sätt är rationellt och efterlyser mer personligt ansvar istället för ”kollektiv oansvarighet”, som han kallade det (intervju). Portugisen Fausto Correia tycker att hela konstruktionen av EP är svår (intervju). Det förhandlas, ibland utan resultat och allt tar väldigt lång tid men han menar samtidigt att det inte är ett effektivitetsproblem. Det är komplicerat eftersom ett samarbete mellan tjugofem olika stater oundvikligen kan bli annat än komplext och problematiskt. Han säger även att arbetet i det nationella parlamentet är enklare på grund av frånvaron av kulturell mångfald. Förhandlingarna sker på lägre nivå och en parlamentariker jobbar inte med lika många frågor. Jan Andersson anser att arbetet är friare och att han har möjlighet att påverka partigruppen, i riksdagen kretsar arbetet kring att ”ro regeringens förslag i hamn”, enligt Andersson (intervju). Andra svenska parlamentariker anser att arbetet i EP är öppnare och mer förbehållslöst samt att det är mer möjlighetsinriktat (Carlshamre, Hedh, Svensson). Lena Ek anser att det förhandlas mer i EP samt att arbetet är mer konstruktivt än i riksdagen (intervju). Hon beskriver EP som ett kompromissparlament medan riksdagen karakteriseras av blockpolitik. I EP söker man majoritet, hur konstruktionerna för att nå majoritet ser ut spelar inte någon märkbar roll, att nå majoritet är det centrala, vilket inte är fallet i riksdagen, enligt Clara Du Rietz. Jenny Sonesson uppmärksammar samarbetet över partigränserna och anser att det inte alls är samma revirtänkande i EP (intervju). För det brittiska konservativa partiet är det helt tvärt emot enligt Will Surman (intervju). De har tagit Westminster dispyterna med sig till EP och han betonade att de aldrig skulle samarbeta med brittiska labour i någon fråga. Han anser med andra ord att förhandlingarna inte skiljer sig nämnvärt till skillnad mot de övriga informanterna.

6.2.1 Poker eller patiens

Alla svenska respondenter beskriver en önskvärd förhandling som öppen, ärlig, rak och tillmötesgående. Många uttryckte sig metaforiskt ”att lägga korten på bordet” eller ”att spela med öppna kort”. Dessa metaforliknelser skulle väl kunna illustrera hur personer med olika politisk kultur ser på förhandlingar i EP. Det svenska synsättet kommer jag att kalla patiens och motsatsen blir därmed poker. I patiens läggs korten på bordet, väl synligt och ingen bluff förekommer. I poker däremot handlar det om att dölja sin hand så länge som möjligt genom att bluffa och syna sina motståndare. Under intervjun med Fausto Correia förklarar jag de svenska parlamentarikernas inställning, att en förhandling inte ska innehålla några överraskningsmoment eller dolda strategier utan

korten skall ligga på bordet, som vid patiens. Jag tar mod till mig och frågar Correia vilket av kortspelen han föredrar. Han svarar då att han inte spelar kort. Efter ca tre sekunders tystnad, som känns som en evighet, säger han att han föredrar att prata i fotbollstermer.

Fausto Correia liknar förhandlingar vid fotboll, en förhandlare vid en fotbollscoach och säger att politik är precis lika ”enkelt” som fotboll. Tränare har olika strategier och taktik för att nå sina mål, likväl som tränaren ska dölja sin strategi så länge som möjligt för att inte motståndaren ska kunna förbereda en motoffensiv. Spelarna, taktik och inövade (fasta) situationer är de redskap en tränare har att påverka utgången. Han menar att den part som kan dölja sin strategi längst vinner oftast. Därför anser han inte att förtroende är speciellt viktigt i en förhandling och ärlig skulle han aldrig vara. Alla har sina strategier och hans är att så länge som möjligt dölja sin. I en förhandling har han sina personliga kvalitéer att ta hjälp av när han försöker få sin vilja igenom. Även andra icke-svenska respondenter som Jan Brezina och Will Surman uttalade att de inte tror på öppenhet utan på att dölja sina strategier vid förhandlingar. Detta gör att vi kan sortera in dem under poker-alternativet där restriktivitet och undanhållande av information tillhör spelet, eller fotbollstränaren, för att använda Fausto Correias metafor.

7. Summerande analys samt slutsatser

Studien har ämnat kartlägga den multilaterala förhandlingskulturen i EP med utgångspunkt i fyra aspekter. Aspekterna är ”two-level game”, utskott, ledarskap samt kulturella skillnader vilka alla är karakteriserande för förhandlingskulturen i EP. Dessa aspekter växte fram ur intervjuerna och fick därför utgöra analysstrukturen för uppsatsen. I förhandlingarna i EP är det alltid fler än två parter som förhandlar, därav valet av den multilaterala förhandlingsansatsen. Att de folkvalda parlamentarikerna är inröstade nations- och partivis synliggör dynamiken nivåerna emellan. I frånvaron av blockpolitik är det en ständig dragkamp mellan nationer, partigrupper, nationella partier och utskott. I intervjuerna visade det sig att de nationella partierna är betydligt starkare än partigrupperna i EP. Det visade sig även att utskotten har en starkare ställning än partigrupperna. I själva verket är utskotten en väldigt betydelsefull arena i parlamentet. Det är där behandlingen av frågorna sker men främst av allt är det där kompromisser skapas och majoriteter formas. I processen att nå majoritet i en fråga har rapportören en framträdande roll. Rapportörer driver frågor och leder förhandlingar och ska förhoppningsvis även ge frågor den förankring de behöver för att senare röstas igenom i plenum. Den politiska kulturen skiljer sig i de tjugofem medlemsländerna vilket yttrar sig i viss irritation bland ledamöterna men detta är inget som hindrar förhandlingarna. Det primära i förhandlingarna är sakfrågor och inte med vilka man förhandlar, detta verkar vara den rådande uppfattningen. Nyckelordet är samförstånd. Den interna förhandlingskulturen präglas i allra högsta grad av samförstånd och denna strävan är karakteriserande för hela förhandlingsprocessen i parlamentet.

Samförstånd är således framträdande i analysstrukturens alla fyra aspekter. Denna strävan efter konsensus visar sig exempelvis med vilka man förhandlar. Alla ledamöter är öppna för samarbete i en fråga oberoende av politisk tillhörighet, parti- och blockgränser existerar inte. Med undantag av brittiska Tories som aldrig skulle stödja ett förslag från Labour. Det kan dock inte uteslutas att även andra partier är starkt formade av nationella särdrag. Den inneboende strävan till ökat inflytande i beslutsprocessen i EU gör att det existerar en medvetenhet att alltid försöka vara en stark part gentemot ministerrådet i beslutsprocessen. I kraftmätningarna mellan EP och ministerrådet har EU:s folkvalda organ blivit allt starkare sedan Maastrichtfördraget. Ett resultat av detta, lagstadgat i Amsterdamfördraget, är att en representant från rådet alltid är förpliktigad att närvara vid parlamentets utskottsmöten.

Samförstånd är även dominerande i hur man förhandlar, det är inte för intet som den problemlösande förhandlingsstilen är den rådande. I de ständigt pågående förhandlingarna anser respondenterna att en ny överenskommelse alltid är bättre än status quo. Detta trots att förslagen kan vara urvattnade av alltför långtgående kompromisser, en överenskommelse värderas högre än att inte kunna enas. Emellertid existerar en motsättning då nationella intressen överordnas viljan till samförstånd. Dessa faktorer skiljer sig något länderna emellan men handlar främst om budgetfrågor.

Ledamöterna frångår då strävan efter samförstånd och verkar starkt för att allokera största möjliga medel till hemmaregionen. Motsättningen kan härledas till "two-level game" då de nationella intressena går före de gemensamma och när ledamöter överger problemlösande förhandlingar till förmån för distributiva förhandlingar. Dynamiken synliggörs först när budgetförhandlingar ställs på sin spets och nationella och europeiska intressen står i motsatsförhållande till varandra. Jan Brezina och Fausto Correia uttryckte att det är lika med politiskt självmord att gå emot hemmaopinionen i viktiga frågor, så som budgetfrågor eller andra frågor av särskilt nationellt intresse.

En ytterligare karakteriserande egenskap för förhandlingskulturen i EP är att utskotten är starkare än partigrupperna. Partigrupperna är heterogena och har i vissa fall stor inre splittring, vilket främjar förhandlingar i utskotten. Partigrupperna försöker att uppträda enhetligt men de nationella partierna har en starkare ställning än partigrupperna vilket gör att en partigrupp inte kan sanktionera ledamöter som inte följer deras rekommendationer. Vissa tror att partigrupperna kommer att växa sig starkare när parlamentets makt ökar och att arbetet då kommer att gå från samförstånd till blockpolitik som i de flesta nationella parlament.

I utskotten har rapportören en central roll. Den parlamentariker utses som anses ha de bästa utsikterna att driva igenom frågan, personliga kvalitéer, engagemang och kompetens är synnerligen viktigt. Det är den tilltänkta rapportören som står i fokus, regelverket samt proportionalitetsprincipen sätts därför åt sidan, allt för att de bästa förutsättningarna för samförstånd skall råda. Detta gör att det viktigaste just är de personliga egenskaperna och inte att "rätt" grupp tilldelas posten. Raino Malnes teori kring ledarskap och de två paradigmen av multilaterala förhandlingar påminner om varandra. Det integrativa förhandlingssättet har stora likheter med den problemlösande ledarstilen som är den dominerande för rapportörerna i EP. Rapportören bör ha goda kognitiva resurser, kreativitet och improvisationsförmåga för att kunna få skuggrapportörerna att acceptera förslaget. När det kommer till svåra budgetfrågor får den problemlösande ledarstilen svårigheter eftersom förhandlingssättet skiftar till distributivt och ledamöterna inte längre är inställda på att nå ett beslut i samförstånd. Alla parter agerar likt aktörer i ett nollsummespel, det en vinner förlorar en annan och det scenariot är inget ett ledarskap kan råda bot på. Det framgår emellertid att det inte finns en universell modell för hur en framgångsrik rapportör skall agera utan strategierna kan se väldigt olika ut. Gott ledarskap är med andra ord ett personligt hantverk byggt på personliga kvalitéer.

Kulturella skillnader utgör inget reellt problem för förhandlingar i EP, dock kan de ge upphov till frustration och irritation. Viljan till konsensus samt att vara en stark part i förhållande till ministerrådet gör att de frustrationer kulturella skillnaderna innebär, inte tillåts någon egentlig plats. Många parlamentariker anser även att arbetet i EP är mer möjlighetsinriktat och konstruktivare än i de nationella parlamenten och inte bara intrikat och komplext. Av respondenterna var det endast de konservativa britterna som ansåg att förhandlingarna inte skiljer sig nämnvärt från det nationella parlamentet. Denna slutsats är begränsad så till vida att den endast gäller för de parlamentariker jag intervjuat. Integrativa och distributiva förhandlingar existerar sida vid sida i EP och den ena utesluter inte den andra. Ambitionen att nå samförstånd främjar förvisso integrativa förhandlingar. EU-samarbetet är och förblir en dynamisk process och den interna miljön

i EP och då även förhandlingskulturen kommer alltid att präglas av hur maktförhållandena institutionerna emellan förändras.

8. REFERENSFÖRTECKNING

Litteratur

Bryman, Alan, 1997. *Kvantitet och kvalitet i samhällsvetenskaplig forskning*. Lund: Studentlitteratur.

Cohen, Raymond, 1997. *Negotiations Across Cultures. International Communication in an Interdependent World*. Reviderad upplaga. Washington DC: Institute of Peace Press.

Corbett, Richard - Jacobs, Francis - Shackleton, Michael, 2000. *The European Parliament*. 4upplagan. London: Catermill.

Elgie, Robert, 1995. *Political Leadership in Liberal Democracies*. Houndsmills: MacMillan Press.

Elgström, Ole – Jönsson, Christer, 2000. Negotiation in the European Union: Bargaining or Problem Solving? *Journal of European Public Policy*, 7. 684-704.

Esaiasson, Peter - Gilljam, Mikael - Oscarsson, Henrik - Wängnerud Lena, 2003. *Metodpraktikan. Konsten att studera samhälle, individ och marknad*. Andra uppl. 2:1, Stockholm: Norstedts.

Farrell, Henry - Héritier, Adrienne, 2002. "Formal and Informal Institutions under Codecision: Continuous Constitution Building in Europe", *European Integration online Papers (EIoP)* Vol. 6 Nr.3, 1-22.

Halvorsen, Knut, 1992. *Samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur.

Hampson, Fen Osler – Hart, Michael, 1995. *Multilateral Negotiations. Lessons from Arms Control, Trade, and the Environment*. Baltimore: The John's Hopkins University Press.

Harstad, Bård, 2003. *Organizing Cooperation Bargaining, Voting and Control*. Stockholm: Institute for International Economic Studies.

Hix, Simon - Kreppel, Amie - Noury, Abdul, 2003. "The Party System in the European Parliament: Collusive or Competitive?", *Journal of Common Market Studies*. Vol. 41 Nr 2, 309-331.

Hix, Simon - Raunio, Tapio - Scully, Roger, 2003. "Fifty Years On: Research on the European Parliament" *Journal of Common Market Studies*, Vol. 41 Nr. 2 s.191-202.

Holme, Idar, Magne - Solvang, Bernt, Krohn, 1991. *Forskningsmetodik. Om kvalitativa och kvantitativa metoder*. Lund: Studentlitteratur.

Hopmann, Terrence P., 1995. "Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving" *The Annals, AAPSS*. November. Vol. 542. 24-47.

Hopmann, Terrence P., 1996. *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflict*. Columbia: University of South Carolina Press.

Iklé, Fred, Charles, 1964. *How Nations Negotiate*. New York: Harper & Row Publishers.

Katz, Richard - Wessel, Bernhard, 1999. (red.) *The European Parliament, the National Parliaments, and European Integration*. Oxford : Oxford University Press.

Kreppel, Amie, 2002. *The European Parliaments and Supranational Party System: A Study in Institutional Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lax, David A. - Sebenius, James K. 1986. *The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. New York: The Free Press.

Lebow, Richard, Ned, 1996. *The Art of Bargaining*. Baltimore: The John's Hopkins University Press.

Malnes, Raino, 1995. "Leader and Entrepreneur in International Negotiations: A Conceptual Analysis", *European Journal of International Relations*, Vol. 1, 87-112.

Mamadouh, Virginie - Raunio, Tapio, 2003. "The Committee System: Powers, Appointments and Report Allocation", *Journal of Common Market Studies* Vol. 41. Nr 2. 333-351.

Matthes, Karen, 1992. "Mind Your Manners When Doing Business in Europe", *HR Focus*, Vol. 69. Nr 1. 19.

Metcalf, David, 1998. "Leadership in European Union Negotiations: The Presidency of the Council", *International Negotiations*, Nr. 3. 413-434.

Moravcsik, Andrew, 1999. "A New Statecraft? Supranational Entrepreneurs and International Cooperation", *International Organization*, Vol 53 Nr 2, 267-306.

Parekh, Bhikhu, 2000. *Rethinking Multiculturalism; Cultural Diversity and Political Theory*. Houndmills: Palgrave.

Peterson, John, - Bomberg Elizabeth, 1999. *Decision-making in the European Union*. London: Macmillan Press Ltd.

Putnam, Robert D. 1988. "Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games", *International Organization*, Vol. 42. Nr 3. 428-460.

Sannerstedt, Anders, väntas 2004. 'Negotiation in the European Union Committees' i Elgström, Ole (red) *Negotiation in the EU*. Lund: Lund University Press.

Sartori, Giovanni, 1987. *The Theory of Democracy Revisited*. Chatham: Chatham House Publishers Inc.

Schelling, Thomas.C. 1980. *The Strategy of Conflict*. Harvard: Harvard UP.

Scully, Roger - Farrell, David M. 2003. "MEPs as Representatives: Individual and Institutional Roles", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 41. Nr 2. 269-288.

Sjölin, Mats, 1993. *Coalition Politics and Parliamentary Power*. Lund: Lund University Press.

Steunenberg, Bernard - Thomassen, Jacques (red), 2002. *The European Parliament. Moving toward Democracy in the EU*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers Inc.

Strom, Kaare, 1990. *Minority Government and Majority Rule*. Cambridge: Cambridge University Press.

Zartman, William I. 1994. "Introduction: Two's Company and More's a Crowd: The Complexities of Multilateral Negotiation", i William I. Zartman (red.) *International Multilateral Negotiations: Approaches to the Management of Complexity*, San Fransisco: Jossey- Bass.

Muntliga källor

Ewa-Britt Svensson vänsterpartiet GUE/NGL

Utskott: Ledamot i utskottet för kvinnors rättigheter och jämställdhet mellan kvinnor och män (FEMM), utskottet för inre marknaden och konsumentskydd (IMCO) och suppleant i utskottet för sysselsättning och sociala frågor (EMPL).

Intervju 041129

Anna Hedh socialdemokrat ESP

Ledamot i utskottet för inre marknaden och konsumentskydd (IMCO) och suppleant i utskottet för kvinnors rättigheter och jämställdhet mellan kvinnor och män (FEMM).

Intervju 041129

Jan Andersson socialdemokrat ESP

Vice ordförande i utskottet för sysselsättning och sociala frågor (EMPL) och suppleant i utskottet för ekonomi och valutafrågor (ECON).

Intervju 041130

Jan Brezina EPP

Ledamot i utskottet för industrifrågor, forskning och energi (ITRE) och utskottet för regional utveckling (REGI).

Intervju 041201

Maria Carlshamre folkpartist ALDE

Ledamot i utskottet för kvinnors rättigheter och jämställdhet mellan kvinnor och män (FAMM), utskottet för medborgerliga fri- och rättigheter samt rättsliga och inrikes frågor (LIBE) och suppleant i utskottet för kultur och utbildning (CULT).

Intervju 041130

Fausto Correia ESP

Ledamot i utskottet för sysselsättning och sociala frågor (EMPL).

Intervju 041201

Clara Du Rietz politisk rådgivare för Christofer Fjellner (moderaterna)

Intervju 041129

Lena Ek centerpartist ALDE

Ledamot i utskottet för industrifrågor, forskning och energi (ITRE), utskottet för miljö, folkhälsa och livsmedelssäkerhet (ENVI) och suppleant i utskottet för kvinnors rättigheter och jämställdhet mellan kvinnor och män (FEMM).

Intervju 041202

Christofer Fjellner moderat EPP-ED

Ledamot i utskottet för internationell handel (INTA), budgetkontrollutskottet (CONT) samt suppleant i utskottet för miljö, folkhälsa och livsmedelssäkerhet (ENVI).

Intervju 041130

Carla Gisela assistent till Fausto Correia, socialistisk portugis i ESP

Intervju 041201

Katarina Maaskant politisk rådgivare för Lena Ek (centerpartiet)

Intervju 041202

Niklas Noaksson politisk rådgivare för Ewa-Britt Svensson (vänsterpartiet)

Intervju 041130

Renate Rieder assistent till Paul Rubig, konservativ österrikare i EPP-ED

Intervju 041129

Jenny Sonesson politisk rådgivare för Maria Carlshamre (folkpartiet)
Intervju 041130

Will Surman assistent till Neil Parish, konservativ britt i EPP-ED
Intervju 041202

Socialdemokrat ESP
Intervju 041130

Socialdemokrat ESP
Intervju 041201

Internet

Nilsson, Ylva Europaparlamentet och valet, Europa 2004
www.euoparl.se/pdf/europa_2004.pdf hämtad 2004-12-08

Rules of procedure. Europaparlamentet. Juni 1999 (www.euoparl.eu.int)
hämtad 2004-12-22

Nyhetsbrev vecka 44, 25-31 oktober 2004. www.euoparl.se/pdf/nyhet2004_v44.pdf
hämtad 05-01-04

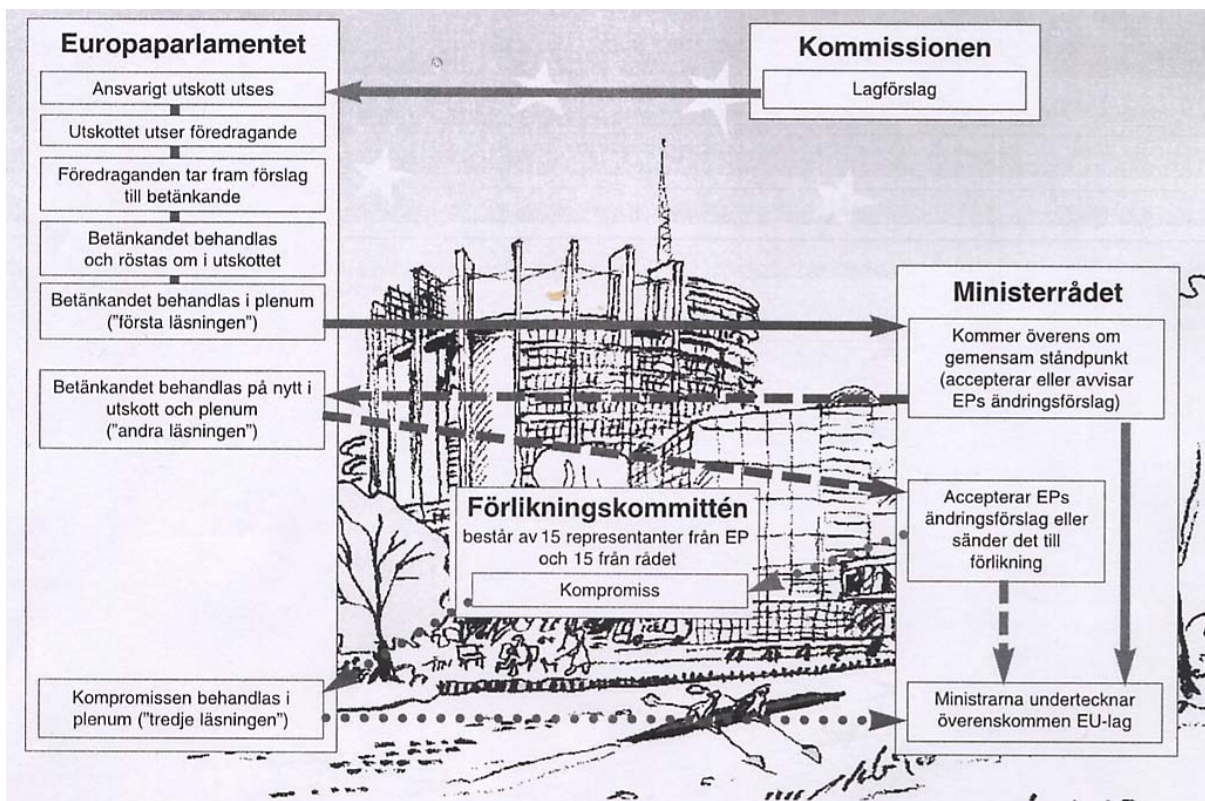
Nyhetsbrev vecka 45, 1-7 november 2004. www.euoparl.se/pdf/nyhet2004_v45.pdf
hämtad 05-01-04

www.euroactive.com/Article?tcaturi=tcm:29-130523-16&type=News
publicerad 04-10-11, hämtad 05-02-24

www.euoparl.eu.int/epb/owa/p_meps2.repartition?ipid=0&ilg=EN&iorig=&img=
hämtad 05-02-27

9. BILAGA 1

Ärendets gång i Europaparlamentet



(Nilsson 2004: 23)