

Datum: 02.06.2010
Ort: Binzmühlestrasse 14, Raum BIN 3.D.27
Uhrzeit: 12.30 –13.30Uhr
Titel: Geschützte Werte in Verhandlungen und der Mediation
Referentin: Bettina Ryf

Abstract

Die Existenz von Geschützten Werten ist eine wichtige, in der Verhandlungsforschung bislang jedoch vernachlässigte Quelle von Konflikten. Sie stehen für starke moralische Prinzipien, fundamentale Werthaltungen oder „heilige“ Güter, die subjektiv gesehen von unschätzbarem Wert sind und per Definition als „nicht verhandelbar“ gelten. In der Fachliteratur wird angenommen, dass Geschützte Werte ein Hindernis für die integrative Lösungsfindung und die gemeinsame Nutzenmaximierung darstellen. Die Ergebnisse der vorliegenden Studien machen demgegenüber deutlich, dass es hilfreich sein kann, wenn gewisse Themen als tabu gelten.

In der ersten Studie wurde eine Serie von Laborexperimenten durchgeführt. In den experimentellen Verhandlungsspielen wurde mit der Technik des falschen Feedbacks gearbeitet und somit die Daten auf der individuellen Ebene analysiert. Postuliert wurde, dass Personen, welche in einer Verhandlungssituation einen Geschützten Wert mit einem Thema assoziieren, weniger Zugeständnisse bei diesem Thema machen, die integrative Verhandlungstaktik logrolling stärker anwenden und dadurch höhere Verhandlungsgewinne erzielen als Personen, die keinen Geschützten Wert vertreten. Alle Hypothesen konnten bestätigt werden.

Die zweite Studie war eine Folgeversion der ersten Studie, bei der jedoch die Interaktion von echten Dyaden in einem online Experiment untersucht wurde. Dabei konnten die Befunde der ersten Studie repliziert werden. Zudem wurde untersucht, ob Dyaden, in welchen ein Verhandlungspartner einen Geschützten Wert mit einem Verhandlungsthema assoziiert, eine geringere Fehleinschätzung bezüglich des Glaubens, dass der Kuchen eine fest vorgegebene Grösse hat, aufweisen als Dyaden, in denen keiner der Verhandlungspartner einen Geschützten Wert involviert sieht. Dies konnte bestätigt werden.

In der dritten Studie wurde die Generalisierbarkeit und externe Validität der Befunde der vorausgehenden experimentellen Studien mittels einer Expertenbefragung in der Praxis getestet. Zu diesem Zweck wurden mit über 30 Mediatorinnen und Mediatoren halbstrukturierte Interviews in Kombination mit der Beantwortung eines Fragebogens durchgeführt. Die zentralen Befunde, die Verweigerung von Zugeständnissen bei einem Geschützten Wert und das verstärkte logrolling in Konfliktfällen, in denen ein solcher vorhanden ist, konnten wiederum repliziert werden. Zudem zeigte sich hypothesenkonform, dass beim Vorhandensein eines Geschützten Wertes die Anwendung der Verhandlungsstrategie Wettstreiten zunimmt.

Abschliessend kann festgehalten werden, dass durch alle drei Studien bestätigt wird, dass Geschützte Werte sich nicht zwangsläufig hinderlich, sondern im Gegenteil förderlich auf den Konfliktlösungsprozess auswirken können, wodurch wichtige Implikationen für Forschung und Praxis geliefert wurden.