

Werkzeug für medierte Verhandlung: Treasure Chest – Deutsche Zusammenfassung

Status: Erste Fassung

Datum: 21.07.14

Name: Katharina Ganz

Matrikelnummer: 01/787432

E-Mail: Katharina.Ganz@uni-konstanz.de

Das Werkzeug "Treasure Chest" (deutsch: „Schatzkiste“) wurde für den Einsatz in medierten Verhandlungen entwickelt und dient dem Aufdecken zugrundeliegender, vernunftbasierter Interessen der beteiligten Parteien. Es basiert auf den Studienergebnissen von Galinsky, Maddux, Gilin und White (2008), die untersuchten, wie sich verschiedene Verhaltensweisen in Verhandlungen auswirken. Sie gingen davon aus, dass es grundsätzlich von Vorteil für einen Verhandlungsverlauf sei, die Motive eines Gegners zu ergründen, und separierten zum Zweck der Ursachenforschung weitestgehend die beiden Konzepte „Empathie“ und „Perspektivübernahme“. Empathie steht dabei für einen emotionalen Zugang zu den Motiven des Gegenübers, wohingegen es sich bei Perspektivübernahme um eine kognitive Fähigkeit handelt. Über drei Studien hinweg, in denen teilweise im Nachhinein individuelle Differenzen der Probanden erfasst, teilweise aber auch aktiv deren Fähigkeit zu Empathie und Perspektivübernahme manipuliert wurde, zeigte sich ein konsistentes Ergebnis: Perspektivübernahme förderte die Fähigkeit der Probanden, verdeckte Übereinstimmungen zu ermitteln und vergrößerte individuelle ebenso wie gegnerische und gemeinsame Gewinne. Empathie hingegen wirkte sich teilweise sogar negativ auf Verhandlungsergebnisse aus und zeigte wesentlich weniger, meist nicht signifikante Vorteile. Das Werkzeug „Treasure Chest“ gründet auf der Annahme, dass Perspektivübernahme eine durch einen Mediator leicht zu fördernde Fähigkeit ist: Im Verlauf von vier Sitzungen wird der Konflikt zunächst dem Mediator von beiden Parteien gemeinsam vorgestellt (erste Sitzung). Es geht zunächst darum, alle wichtigen Punkte zu erfassen und den Konflikt zu würdigen. In einer zweiten und dritten Sitzung trifft jeweils nur eine Partei auf den Mediator, so dass individuell mit beiden Seiten gearbeitet werden kann. Hierbei kommt dem Mediator im Wesentlichen eine aufklärende Funktion zu: Er erklärt, dass ein kognitiver Zugang zu Konflikten (im Vergleich zu einem emotionalen) die Wahrscheinlichkeit erhöht, zu einer für alle Beteiligten zufriedenstellenden Lösung zu gelangen. Um die Perspektivübernahme zu vereinfachen, sollen die Klienten rationale Gründe für ihren Standpunkt nennen und diese nach subjektiver Wichtigkeit ordnen. Dies kann besonders festgefahrenen Konflikten eine neue Richtung geben. Diese rationalen Gründe werden notiert und in einer gemeinsamen „Schatzkiste“ verwahrt, welche in einer vierten Sitzung, in welcher wieder beide Parteien anwesend sind, gemeinsam geöffnet wird. Es entsteht nun die Basis für beidseitige Perspektivübernahme und die Möglichkeit für eine Wendung des Konflikts.

Katharina Ganz, Universität Konstanz

Matrikelnummer: 01/787432

verfasst für: "Negotiation and collective decision-making"

Dozent: Klaus Harnack