

Verhandeln unter ungleichen Machtverhältnissen

"Eine Person, die über Macht verfügt, ist oft nicht besonders daran interessiert, die Bedürfnisse anderer, weniger mächtigen Personen zu berücksichtigen und Kompromisse einzugehen. Wenn Macht nicht gleich verteilt ist, *liegt deshalb die Verantwortung für die Suche und Erarbeitung einer Gewinn-Gewinn-Lösung bei der Person, die über weniger Macht verfügt.*"

Übliche Verhandlungsabläufe bei asymmetrischer Machtverteilung:

- Wenn eine Person, die kraft ihrer Position über Macht verfügt, den Eindruck bekommt, dass ihre Entscheidungsbefugnis in Frage gestellt oder ignoriert wird, versucht sie, ihre Autorität wieder herzustellen, d.h.: *Ungleiche Machtverhältnisse ausser Acht zu lassen, führt gerade zu Machtkämpfen.*
- Im Falle von Machtkämpfen ist es wenig wahrscheinlich, dass Parteien kooperativ miteinander verhandeln werden.
- Eine Person, die über weniger Macht verfügt, befürchtet oft, den Kürzeren zu ziehen. Sie ist dann versucht, sich von ihrer Besorgnis zu befreien, indem sie die mächtigere Person angreift, d.h.: Sie macht ihr Vorwürfe, um sich selber zu behaupten.
- Falls sie aber angegriffen oder kritisiert wird, geht die mächtigere Person in der Regel in die Defensive und ist bestrebt, ihre Entscheidungsbefugnis nötigenfalls mit Drohungen und Strafen durchzusetzen.
- Wenn Parteien sich in Machtkämpfe verstricken, haben sie die Tendenz, auf einer bestimmten Verhandlungsstrategie zu verharren, anstatt andere Strategien auszuprobieren, um aus der Sackgasse herauszukommen. Dadurch werden sie zunehmend ineffektiver.

Quelle: Vivian Wiseman and Jean Pointras, *Mediation Within a Hierarchical Structure: How Can It Be Done Successfully?* in: Conflict Resolution Quarterly, vol. 20, n° 1, Fall 2002, Wiley Periodicals, Inc.