

Die Illusion von Transparenz

Es gibt immer zwei Gespräche in einer Verhandlung: das erste führen die Parteien miteinander (= was man sagt), das zweite führt jede Partei mit sich selber (= was man denkt, aber nicht sagt).

Experimente haben gezeigt, dass Verhandler:

- * ihre Fähigkeit unterschätzen, das zu verstecken, was sie nicht sagen wollen (d.h., sie überschätzen die Fähigkeit der anderen Partei, zu entdecken, was sie versteckt halten wollen);
- * die Fähigkeit der anderen Partei überschätzen, zu verstehen, was sie offen ausdrücken (d.h., sie gehen irrtümlicherweise davon aus, dass was sie sagen, im Normalfall verstanden wird).

Diese Experimente haben auch gezeigt, dass diese doppelte Illusion zwei Ursachen hat:

- * nur schon weil wir wissen, was wir denken, vermuten wir, dass wir transparent wird;
- * wenn wir im Nachhinein daran denken, was wir während der Verhandlung gesagt und getan haben, nehmen wir irrtümlicherweise an, dass unsere Verhandlungspartner alles gehört und gesehen haben.

Konsequenzen:

- * Die erste Illusion führt Verhandler dazu, noch mehr unter Verschluss zu halten, als sie wirklich verstecken möchten.
- * Die zweite Illusion ist eine verheerende Quelle von Missverständnissen.

Quelle: L. van Boven, Th. Gilovich and V. Husted Medvec, *The Illusion of Transparency in Negotiations*, Negotiation Journal, Vol. 19, Number 2, April 2003