

Umgang mit Konflikten im Bereich Nanotechnologie

Möglichkeiten für partizipative Verfahren

Ortwin Renn

Universität Stuttgart und
DIALOGIK gGmbH

5.12.2008

BfR Berlin

Teil I

Grundlagen

Begriffsbestimmung

Dissens:

**Nichtübereinstimmung in der Beurteilung
eines Sachverhaltes zwischen verschiedenen
Menschen oder Gruppen**

Das ist der Normalfall!

Begriffsbestimmung

Sozialer Konflikt:

Dissens, bei dem infolge unterschiedlicher Beurteilungen die Handlungsoptionen eines der beteiligten Kommunikationspartner beeinträchtigt werden oder beeinträchtigt werden könnten.

Auch das ist normal, erfordert aber Maßnahmen zur Behandlung

Teil II

Konflikttypen

Konflikttypen I

Wissenskonflikte bzw. *kognitive* Konflikte
(Begründungen und Erwartungen)

Interpretationskonflikte
bzw. *reflektive* Konflikte
(Was bedeutet das?)

Handlungserwartungskonflikte
bzw. *intentionale* Konflikte
(Versprechungen und Visionen)

Konflikttypen II

Emotionale Assoziationen und Beurteilungen
(*Affektive Konflikte*)

Interessengegensätze
(*Distributionale Konflikte*)

Wertdifferenzen
(*Evaluative Konflikte*)

Moralische Bewertungen
(*Normative Konflikte*)

Welche Konflikte bei Nanotechnologie?

- *kognitiv*: Effekte aufgrund der Oberflächenstruktur
- *reflektiv*: Bedeutung dieser Effekte für Gesundheit und Umwelt
- *affektiv*: unterschiedliche Assoziationen
- *intentional*: Glaubwürdigkeit von Versprechungen und Ankündigungen
- *distributiv*: Verteilung der Belastungen
- *evaluativ*: Einstufung der persönlichen Wertschätzung von Produkten
- *normativ*: Standardfestsetzung mit kollektiver Verbindlichkeit

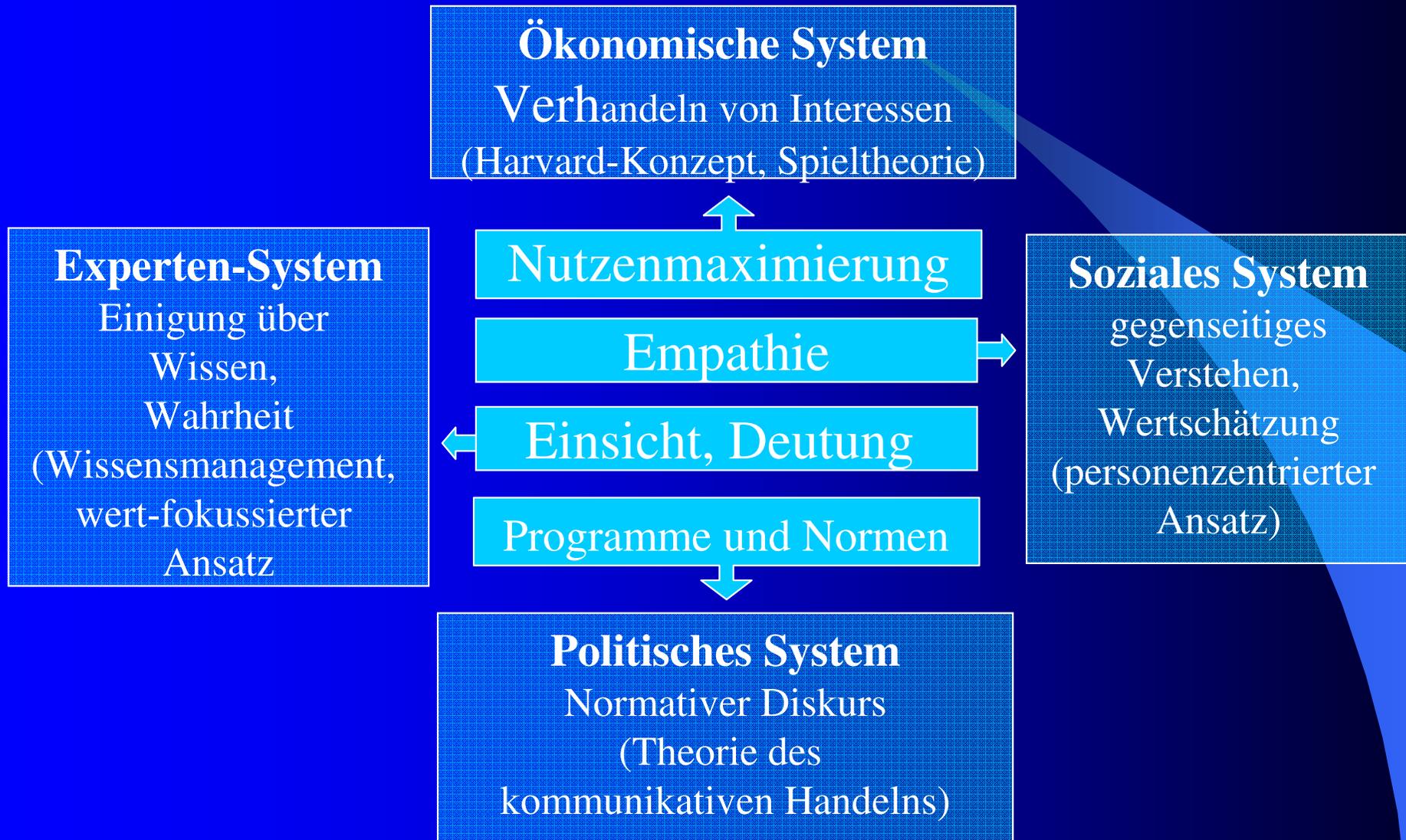
Teil III

Konfliktbewältigung

Vier Systeme des Konfliktes

| | |
|---|--|
| Ökonomische System | Soziale System |
| (Re)produktion und Tausch | Verständigung und Beziehung |
| System von Wissen, Kultur und Religion | Politische System |
| Wahrheit, Sinn, Deutung | kollektiv verbindliche Entscheidungen |

Systembezogene Lösungen



Voraussetzungen für gelingende Diskurse

Klares Mandat und Zeitbegrenzung

Bereitschaft für gegenseitige Lernprozesse

Potentiale für neue win-win oder normativ überlegene Lösungen

Anschlussfähigkeit an Entscheidungsprozess

Resonanz in der breiteren Bevölkerung

Typen von Diskursen

- *Wissensdiskurs*
Wissen und Abschätzung
- *Reflektionsdiskurs*
Interpretation und Evaluierung
- *Verteilungsdiskurs (Bargaining)*
Distribution und gerechte Verteilung
- *Gestaltungsdiskurs*
Intensionen und normative Geltung

Umsetzung der Diskurse

- **Wissensdiskurs**

- *Typ*: kognitiv, social judgment
- *Träger*: Wissensträger (systematisch, Erfahrung, anekdotisch)
- *Formen*: Kommissionen, Beiräte,
- *Ad hoc*: Workshops, Delphi, Gruppendelphi

- **Reflektionsdiskurs**

- *Typ*: evaluativ, affektiv, komm. Handeln
- *Träger*: Stakeholder, betroffene Personen
- *Formen*: Beratungsgremium, Komitee
- *Ad hoc*: Forum, Runder Tisch, Konsensuskonferenz

Umsetzung der Diskurse

- **Verteilungsdiskurs**

- *Typ*: distributiv, Spieltheorie
- *Träger*: potenzielle Nutznießer und Risikoträger
- *Formen*: ständiger Ausschuss, Kommissionen
- *Ad hoc*: Bargaining, z.T. Mediation

- **Gestaltungsdiskurs**

- *Typ*: normativ, intensional, komm. Handeln, Harvard
- *Träger*: betroffene Gruppen, Meinungsführer
- *Formen*: politisch legitimierte Gremien, ständige Ausschüsse (Ombudsperson etc.)
- *Ad hoc*: Runder Tisch, Mediation, Bürgerforen, Konsensuskonferenz

Teil IV

Übertragung auf Nanotechnologie

Chancen mit Diskursen

- Fokus auf „echte“ Konflikte statt Scheinkonflikte
- Erkennen von unterschiedliche Interpretationen
- Verständigung auch bei Mischung von Wissen, Interpretation und Bewertungen möglich
- Ermöglichung von Respekt und Verständnis für die Positionen der anderen
- Potenzial für eine Verständigung über unterschiedliche Konflikttypen hinweg
- Möglichkeit von Konsens oder Kompromiss
- Möglichkeit eines iterativen Vorgehens

Diskurse im Bereich Nanotechnologie

- **Wissensdiskurs**

- *Ständig*: Wissenschaftliche Berater, Sachverständigenrat, Teilnahme an professionellen Gruppierungen (VCI, VCE etc.)
- *Ad hoc*: Experten-Workshops, Meta-analyse, Delphiverfahren, Anhörungen

- **Reflektionsdiskurs**

- *Ständig*: Beirat aus Vertretern ges. Gruppen, turnusmäßige Foren zu aktuellen Themen
- *Ad hoc*: einzelne Foren, Runder Tisch zu einem bestimmten Problembereich, Fokusgruppen, Bürgerforen, Verbraucherschutzkonferenz

Diskurse im Bereich Nanotechnologie II

- **Verteilungsdiskurs**

- *Ständig*: Runder Tisch mit Herstellern, Gewerkschaften, Konsumenten- und anderen NGOs
- *Ad hoc*: Verhandlungen mit betroffenen Risikogruppen

- **Gestaltungsdiskurs**

- *Ständig*: Nachbarschaftsbeiräte, Runder Tisch mit Wertschöpfungskette
- *Ad hoc*: Runder Tisch zu Entscheidungsfragen, Mediation in Konfliktfällen, Bürgerforen, Konsensuskonferenz, Verbraucherschutzkonferenz II

Bewertung von Diskursen

- **Prozess**

- Subjektiv: Zufriedenheit
- Objektiv: Fairness, Kompetenz, Effizienz, Legitimation, Transparenz, Anschlussfähigkeit

- **Produkt**

- Subjektiv: Zufriedenheit
- Objektiv: Peer Review, Übertragbarkeit, post-decisional regret

Teil V

Zusammenfassung

Zusammenfassung I

- Unterschiedliche Konflikte verlangen konfliktgemäße Formen ihrer Bearbeitung
- Diskursive Formen sind dann angebracht, wenn hoher Legitimationsdruck (Konfliktpotenzial) zusammenfällt mit hohem Potenzial für Verständigung
- Konsens zwar erwünscht, aber keinesfalls die einzige Zielvorstellung: stattdessen Konsens über den Dissens
- Konsens über den Dissens schafft zumindest eine Tolerierung von Standpunkten

Zusammenfassung II

- Diskurse benötigen ein klares Mandat, ausreichend aber begrenzte Zeit und professionelle Begeleitung
- Vier verschiedene Diskurstypen
 - *Wissensdiskurs*
 - *Reflektionsdiskurs*
 - *Verteilungsdiskurs*
 - *Gestaltungsdiskurs*
- Die Konflikte zum Thema Nanotechnologie erfordern alle vier Diskurstypen zur Konfliktvermeidung und Konfliktbewältigung

Zitat

Konflikte sind das Salz des sozialen Wandels und machen die Dynamik gesellschaftlicher Entwicklung aus.

Lord Dahrendorf