

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

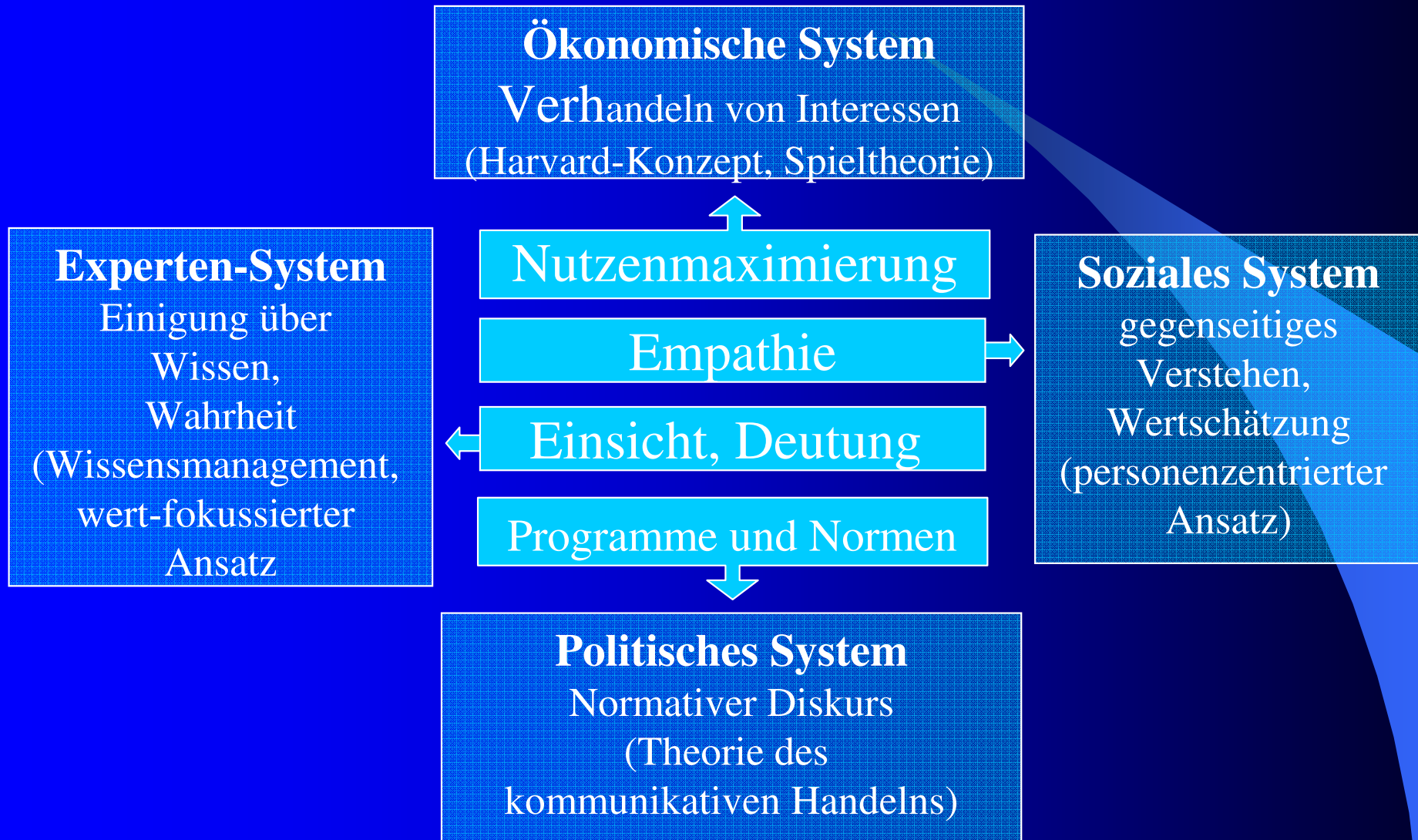
Teil III

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